



أكاديمية السادات للعلوم الإدارية
مركز
الاستشارات والبحوث والتطوير



مركز الاستشارات والبحوث والتطوير

مجلة البحوث الإدارية

مجلة دورية ★ ربع سنوية ★ علمية ★ مُحكَّمة

رئيس مجلس الإدارة

أ.د. / أحمد محمود يوسف

رئيس أكاديمية السادات للعلوم الإدارية

رئيس التحرير

أ.د. / عبدالمطلب عبد الحميد

عميد مركز الاستشارات والبحوث والتطوير

السنة الخامسة والعشرون - العدد الثاني - إبريل ٢٠٠٧



أكاديمية السادات للعلوم الإدارية



مركز الاستشارات والبحوث والتطوير

البحوث الإدارية

العدد الثاني - إبريل ٢٠٠٧

السنة الخامسة والعشرون

مجلة دورية : ربع سنوية ، علمية ، مُحَكَّمة

رئيس مجلس الإدارة

أ. د / أحمد محمود يوسف

رئيس أكاديمية السادات للعلوم الإدارية

رئيس التحرير

أ. د / عبد المطلب عبد الحميد

عميد مركز الاستشارات والبحوث والتطوير

الأفراد	المؤسسات	الاشتراكات السنوية:
٨٠ جنيهًا مصرياً	٢٠٠ جنيه مصري	جمهورية مصر العربية:
٦٠ دولاراً	١٢٠ دولاراً	الدول العربية والأجنبية:
يتفق عليها مع رئيس تحرير المجلة وفقاً للضوابط المحددة في هذا الشأن.		الإعلانات:
		عنوان المراسلات:

السيد الأستاذ الدكتور/ رئيس تحرير مجلة البحوث الإدارية وعميد مركز الاستشارات والبحوث والتطوير بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية

كورنيش النيل - منخل المعادي - القاهرة ص.ب: ٢٢٢٢ ت/فاكس: ٢٣٥٨٤٤٨٧ سويتش: ٢٣٥٨١٠٣٣

Website: www.sams-ric.edu.eg

e-mail: crdc@sadatacademy.edu.eg

info@sams-ric.edu.eg

مستشارو التحرير

- ١- أ.د. / علي لطفي
- ٢- أ.د. / سيد عبد الوهاب
- ٣- أ.د. / علي عبد المجيد عبده
- ٤- أ.د. / عبد المنعم راضي
- ٥- أ.د. / مصطفى محمد علي
- ٦- أ.د. / سميحة القليوبي
- ٧- أ.د. / عمرو غنايم
- ٨- أ.د. / محمد حسن العزاري
- ٩- أ.د. / هدى صقر
- ١٠- أ.د. / حسن حسني
- ١١- أ.د. / سيد محمود الهواري
- ١٢- أ.د. / علي عبد الوهاب
- ١٣- أ.د. / فريد راغب التجار
- ١٤- أ.د. / حامد طلحة
- ١٥- أ.د. / مصطفى بهجت عبد المتعال
- ١٦- أ.د. / محمود سمير طوبار
- ١٧- أ.د. / مصطفى السعيد
- ١٨- أ.د. / شوقي حسين
- ١٩- أ.د. / أحمد فرغلي
- ٢٠- أ.د. / إجلال عبد المنعم حافظ
- ٢١- أ.د. / نجد خميس
- ٢٢- أ.د. / مصطفى علوي
- ٢٣- أ.د. / محمد كمال أبو هند
- ٢٤- أ.د. / عالية المهدي
- ٢٥- أ.د. / محمد الحناوي
- ٢٦- أ.د. / سعيد عبد الفتاح
- ٢٧- أ.د. / محمد محمد إبراهيم
- ٢٨- أ.د. / يسري خضر إسماعيل
- ٢٩- أ.د. / محمود الناعي
- ٣٠- أ.د. / محمد كامل عمران

في هذا العدد

م	الموضوع	ص
أولاً افتتاحية العدد:		
*	كلمة الأستاذ الدكتور/ أحمد محمود يوسف	٥
*	كلمة الأستاذ الدكتور/ عبد المطلب عبد الحميد	٧
ثانياً بحوث مُحكَّمة:		
١١	دور التكنولوجيا في دعم القدرة التنافسية على مستوى المنشأة	د. إيمان علي محفوظ
٣٩	مدى إدراك مسؤولي التسويق لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق في ضوء خصائص المنظمة والمسؤولين دراسة تطبيقية على شركات الإنتاج والخدمات في الجمهورية اليمنية	حسين عبد الجليل العلمي
٦٣	مدى تبني مدراء التسويق في فنادق الأردنية لتجزئة السوق	د. محمد سليم الشورة د. أحمد محمود الزامل
٨٢	إدارة علاقات العملاء في فنادق الخمس نجوم (من وجهة نظر الموظفين)	د. محمد طاهر نصير
٩٥	تحديات ومداخل تنمية الموارد المالية العربية في ظل أزمة المياه العالمية	د. عز الدين زين العابدين
١١٢	الحكومة الإلكترونية المفهوم والتحديات مع التطبيق على التجربة المصرية E. Government- Concept and Challenges With Application on the Egyptian Experiment	د. عالية عبد الحميد عارف
١٣١	استخدامات نظم المعلومات في إدارة الكوارث البيئية بالتطبيق على ثلوث هواء القاهرة الكبرى (السحابة السوداء)	د. نهى الخطيب
١٥٣	Critical Analysis of Mission Training An Applied study on the Central Directorate in Service Training Of the Ministry of Education	د. أميمة كمال الدين الشاعر

افتتاحية العدد

أ.د. / أحمد محمود يوسف

رئيس أكاديمية السادات للعلوم الإدارية

نظراً لتعدد وتداخل الجوانب البحثية العلمية والعملية المرتبطة بالجهود البحثية أصبحت هناك حاجة متزايدة لتوفير مناخ بحثي يعتمد على توافر المنافذ العلمية المحترمة لتحكيم ونشر الأبحاث والدراسات العلمية ، الأمر الذي يدعو الجهات العلمية ومنها الجامعات والأكاديميات أن تقوم بدراسة المتطلبات البحثية للجهات المختلفة في المجتمع وتحديد خصائص المقترحات البحثية أو المجالات العلمية التي تدخل في مجال اهتمامها ، أو طبيعة المشاركين في إجراء البحوث العلمية بها .

ولذا اتجهت الأكاديمية إلى تدعيم أعضاء هيئتها العلمية عن طريق تطوير قواعد المعلومات والبيانات الخاصة بتلك الجهات بما يساعد على تعزيز قيم العلم ونشر ثقافة البحث العلمي .

وأخيراً لا يسعني إلا أن أتقدم بوافر الشكر لهيئة تحرير المجلة على الجهد المبذول في تدعيم المسيرة البحثية والتنمية للأكاديمية .

والله وليّ التوفيق .

**المعوقات التي تحد من قدرة المصارف العربية على مواجهة تحديات
وأثار تحرير تجارة الخدمات المصرفية ومعايير بازل (٣) واستراتيجية المواجهة**

أ.د. / عبد المطلب عبد الحميد

عميد مركز الاستشارات والبحوث والتطوير

فعالية ، وهذا من شأنه أن يزيد من حجم هذه المصارف لتكون قادرة على توفير حزمة متكاملة ومتنوعة من الخدمات والمنتجات المصرفية والاستشارية بتكلفة متطورة وتكاليف منخفضة ، وقد بدأت عمليات الاندماج في القطاع المصرفي العربي ولكن بوتيرة متواضعة .

٢- تزايد ظاهرة التركيز المصرفي :

وتعتبر ظاهرة التركيز المصرفي هي من أهم ملامح الجهاز المصرفي في معظم الدول العربية ، حيث ترتفع درجة التركيز التي تتمثل في ارتفاع نصيب عدد قليل من المصارف من مجمل الأصول المصرفية ، وهو ما يحد من المنافسة نظراً لأنه في مثل هذه الحالات فإن لممارسات بعض المصارف لتعكاسات هامة على المصارف الأخرى ، مما يؤثر بدرجة جوهرية على أداء السوق المصرفي .

وتشير البيانات في هذا المجال إلى أن تونس يوجد بها خمسة مصارف تسيطر على الجهاز المصرفي الذي يتكون من ١٣ مصرفاً تجارياً ، وتمتلك الخمسة مصارف حوالي ثلثي إجمالي الأصول وإجمالي التسهيلات الائتمانية التي يقدمها القطاع المصرفي ، وكذلك تمتلك خمسة مصارف في الأردن نسباً مائلة ، بينما في المغرب هناك ثمانية مصارف تمثل حصتها في السوق المصرفي حوالي ٨٠% ، وفي اليمن يمتلك أكبر مصرفين تجاريين ما نسبته ٦٥% من إجمالي ودائع الجهاز المصرفي . وتبرز هذه الظاهرة بدرجة أكثر في حالة الجزائر حيث تمتلك المصارف الستة المملوكة للدولة أكثر من ٩٥% من إجمالي الأصول المصرفية ، وفي قطر يملك بنك قطر الوطني نحو

يلاحظ أنه على الرغم من أن التحليلات الخاصة بواقع الجهاز المصرفي في عقد التسعينات من القرن العشرين والجهود التي بذلت في مجال الإصلاح المصرفي تشير إلى حدوث تحسينات كثيرة ، إلا أن هذا القطاع المصرفي لا زال يعاني من عدد من المعوقات التي قد تحد عن قدرته على مواجهة التحديات التي تفرضها اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية ومعايير بازل (٢) بل وتفرضها عموماً العملة المالية التي تمتص للتنافسية ، وما تحصله من آثار سلبية ، ولعل من الضروري الإشارة إلى تلك المعوقات باختصار من خلال التحليل التالي :

١- صغر حجم المصارف العربية :

يمكن القول أنه بالرغم من التطور الذي شهدته المصارف العربية من حيث زيادة أصولها ورؤوس أموالها ، إلا أن هذه المصارف لا زالت تصابي من صغر أحجامها مقارنة مع المصارف الأخرى في الأسواق العالمية ، فإذا قلنا إن إجمالي موجودات المصارف العربية يقل عن أصول بنك واحد من أحد المصارف العالمية الكبرى ، حيث يلاحظ أن أكبر بنك عربي من حيث رؤسأله وهو البنك السعودي الأمريكي لم يتجاوز تركيبه ١٦٦ عالمياً بين أكبر ألف بنك عالمي من حيث الأصول ورأس المال ، ولا مجال أمام المصارف العربية لمواجهة هذا الوضع إلا الاتجاه نحو الاندماج المصرفي الذي أصبح أحد التوجهات الأساسية في ظل العملة المالية لمواجهة للتنافسية واقتناص المزيد من الفرص المصرفية وتطعيم المائد والتمو .

فلتتحرك نحو عمليات الاندماج فيما بين المصارف العربية ضروري لتكون وحدات مصرفية أقوى وأكثر

٤- تقاعش مشكلة القروض المتعثرة :

تشير البيانات إلى تقاعش هذه المشكلة ، حيث نجد أن القروض المتعثرة تمثل حوالي ٥٠% من إجمالي القروض القائمة في الجزائر و ٤٦% في اليمن و ٣١% في تونس و حوالي ١١% في المغرب . والجدير بالذكر أن للقروض المتعثرة كانت متعلقة بصورة رئيسية بالبنوك المتخصصة وبنوك التنمية وتمثلت بصفة عامة في القروض المقدمة إلى المؤسسات العاملة ، وقد أدى تراكم القروض المتعثرة إلى الحد من مقدرة المصارف على أداء مهام الوساطة من خلال تقليص السيولة المتوفرة لديها وزيادة تكلفة عملياتها .

٥- ضعف استخدام التكنولوجيا المصرفية :

حيث تحتاج المصارف العربية إلى زيادة الاستثمار في التكنولوجيا المصرفية الحديثة وتطبيق الأنظمة والبرامج المصرفية ، لتكون قادرة على المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية ، ويزيد استخدام التكنولوجيا من سرعة التسويات وزيادة الشفافية إذ يسمح بنشر كافة المعلومات الموجودة فوراً مما يؤيد من ثقة المتعاملين في المصارف كذلك ، فإن استخدام التقنيات الحديثة يُمكن المصارف من التوسع وتنويع الخدمات التي تقدمها لعملائها ويساهم بالتالي في رفع كفاءة الوساطة المالية .

٦- ضعف عمليات الإفصاح والرقابة والحوكمة

المصرفية :

حيث تتفاوت البيانات المصرفية في شموليتها ونقته بين مصرف وآخر وتفتقر في عدد من الدول العربية إلى الحد الأدنى المطلوب للإفصاح مما يجعل من الصعب إجراء المقارنة بينها وبين المصارف الدولية ، رغم أن المنافسة الدولية تتطلب وجود بيانات قابلة للمقارنة وفق معايير موحدة ، والأمر يحتاج إلى بذل الكثير من الجهد لتطوير قواعد الشفافية ونشر البيانات والقوائم المالية بشكل مناسِب ؛ لجذب المزيد

٤٥,٢% من إجمالي أصول المصارف القطرية البالغ عددها ١٥ مصرفاً ، وفي مصر تمتلك أربعة مصارف تجارية عامة ٧٠% من إجمالي أصول المصارف التجارية في مصر والبالغ عددها ٢٨ مصرفاً ، وفي لبنان تمتلك ستة مصارف نحو نصف أصول القطاع المصرفي البالغ عدد المصارف فيه ٦٦ مصرفاً ، وفي الكويت يملك بنك الكويت الوطني قرابة ٢٠% من مجموع أصول القطاع المصرفي ، وفي السعودية يبلغ نصيب ثلاثة مصارف حوالي ٥٧% من إجمالي أصول القطاع المصرفي ، وفي الإمارات تملك خمسة مصارف أكثر من نصف إجمالي أصول المصارف العاملة .

٣- ارتفاع نسبة الملكية العامة في الجهاز

المصرفي:

حيث نلاحظ أن الجهاز المصرفي في عدد من الدول العربية يغلب عليه الملكية العامة ويصاحب ذلك سيطرة كاملة للقطاع العام المصرفي على الإدارة والعمليات المصرفية ، وقد أثر ذلك على استراتيجيات وعمليات المؤسسات المصرفية ورغم التوجه إلى تقليل نسبة ملكية القطاع العام في المصارف وتخفيف قيود الدخول إلى القطاع المصرفي ، إلا أن القطاع العام مازال يمتلك حصة كبيرة في الجهاز المصرفي في عدد من هذه الدول .

وتشير البيانات المتاحة عن تونس إلى أن من ١٣ مصرفاً تجارياً فإن القطاع العام لا زال يمتلك أو لديه غالبية في الملكية في خمسة مصارف تجارية ومصرفين للتنمية ، وتشكل ملكية العام للمصارف في المغرب حوالي ٢٤% من رأسمال الجهاز المصرفي . ومن بين ١٥ مصرفاً في الجزائر تمتلك الحكومة ستة ، وفي مصر فإن أكبر مصرفين فيها هما ملكية عامة ، وفي اليمن أكبر مصرفين فيها مصرفان حكوميان وعلاوة على ذلك ؛ فإن الحكومات تمتلك في هذه الدول البنوك المتخصصة .

أسعار الفائدة الأجلة والصراف الآلي وعمليات المقاصة الإلكترونية ودخل البنوك ، وعمليات التأجير ومحاولة ابتكار الأساليب الفنية والإدارية التي تمكن البنوك من تخفيض درجة المخاطرة عند التعامل في تلك العمليات، وقد بدأ عدد من البنوك العربية بنفذ برنامجاً متكاملاً لتطوير النشاط وزيادة القدرات التنافسية في هذا المجال.

٣- ترقية قاعدة رأس المال البنوك العربية وزيادة عمليات الاندماج المصرفي لتصل إلى حجم كبير للوحدة المصرفية بجعلها قادرة على المنافسة ، فحجم البنوك العربية يعتبر صغيراً إذا ما قورن بالبنوك العالمية ، وهناك بعض محاولات من البنوك العربية في هذا المجال في عدد من الدول العربية إلا أن الأمر يحتاج إلى تزايد عمليات الاندماج المصرفي سواء على مستوى الدولة الواحدة أو بين البنوك العربية من دولة لأخرى .

ومن ناحية أخرى يلاحظ أن الاندماج المصرفي بين البنوك الصغيرة اتجاه مساعد وضروري في زيادة القدرة التنافسية للبنوك العربية سيؤدي إلى زيادة رأس المال وزيادة حجم الاستثمارات ، ووجود وفسوف الحجم وغيرها من العوامل التي تؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للبنوك العربية وخاصة عندما يتم الاندماج المصرفي بشكل اختياري .

٤- ترقية شبكة المعلومات المصرفية ووضعها في صورة متكاملة وتكاملية عربياً وعالمياً ، وإدخال المزيد من التكنولوجيا المصرفية على العمل المصرفي العربي .

٥- تنمية مهارت العاملين بالبنوك بإعداد الكوادر المصرفية على مستوى عالمي وتحديث وتطوير نظم الإدارة من خلال برامج تدريبية متطورة وتطوير أدقهم في مجال استيعاب المستجندات والمستجندات وتطوير الصناعة المصرفية ، والاستفادة بالخبرات

من العملاء والمستثمرين الأجانب والبنوك المركزية مدعوة للقيام بهذا الدور والجهد الذي يعمل على تشديد الرقابة المكتبية والميدانية على المصارف وللتأكد من استخدامهما للمعايير الدولية المعروفة الخاصة بالمحاسبة والتدقيق والإصحاح .

وفي ضوء ذلك نتحدد مساور إستراتيجية المواجهة للتحديات التي تطرحها اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية على النحو التالي :

يحتاج الجهاز المصرفي العربي إلى إستراتيجية لمواجهة عمليات تحرير تجارة الخدمات المصرفية - تطوي على أليات لتحديث وتطوير العمل المصرفي ، والتي تعظم الآثار الإيجابية المحتملة وتقلل الآثار السلبية إلى أقل درجة ممكنة ، وتصل إلى زيادة القدرة التنافسية للجهاز المصرفي والبنوك العربية - تكون من خلال المحاور التالية :

١- التحول إلى البنوك الشاملة ذات الخدمات المتنوعة والمتطورة كخطوة نحو مواجهة المنافسة المصرفية العالمية ويتطلب ذلك العمل على عدة مستويات ، سواء على مستوى الحكومات أو على مستوى الجهاز المصرفي في مجموعة أو على مستوى البيئة لداخلية لكل بنك ؛ الأمر الذي يتطلب تنويع وتحسين جودة الخدمات المصرفية وبنك وسرية المعاملات وانتشار الفروع وسرعة أداء الخدمات وحسن معاملة العملاء ، وإثارة الموارد بكفاءة لتحقيق أهداف الربحية وتقليل المخاطر والاستمرار والنمو واستندالم الإستراتيجية التنافسية المناسبة التي تقدم كافة الخدمات المصرفية والمالية محلياً وعالمياً .

٢- الاستعداد والإعداد الجيد للدخول في التعامل بقوة مع المستجندات المصرفية والتي تلخص في المشتقات والعقود المستقبلية وعقد الاستثمار مثل عقود الاختيار ومقايضة الأوراق المالية والمبادلات وعقد المستقبل والعقود الأجلة للمسلات وتفقيات

المحلية والأجنبية في هذا المجال .

٦- تقوية دور البنك المركزي في كل دولة عربية في مرحلة تحرير الخدمات المصرفية وتطبيق معايير بازل (٢) ، من حيث القدرة الإشرافية والتنظيمية ، وما زال هذا الأمر محل بحث من جويلته المختلفة في العديد من الدول العربية .

٧- العمل بشكل مستمر على أن تقوم البنوك العربية بتقديم للخدمات المصرفية دائماً بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة وبأعلى إنتاجية وبسرعة تنافسية وفي أقل وقت ممكن مع الاهتمام بشكل مستمر بالبعد للخاص بالتسويق المصرفي من منظور التخطيط الاستراتيجي للتوجه المصرفي العربي .

٨- المعنى بقوة إلى إقامة سوق مصرفية ومالية

عربية مشتركة تزداد من خلالها القدرات التنافسية لكل البنوك العربية ضمن منظومة اللحظ العربي الممثل في ضرورة قيام سوق عربية مشتركة تولجبه تحديات العولمة سواء كانت عولمة اقتصادية أو عولمة مالية ناتجة عن تطبيق اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المصرفية ومعايير بازل (٢) وهي لب استراتيجيات المولجة في هذا المقال .

دور التكنولوجيا في دعم القدرة التنافسية على مستوى المنشأة

د. إيمان علي محفوظ العجوزة
مدرس الاقتصاد بكلية الاقتصاد والإدارة
جامعة ٦ أكتوبر

المقدمة :-

شهد الاقتصاد العالمي العديد من التطورات والتحولات الهيكلية وقد ساهم في هذا التوجه نحو تحرير التجارة الدولية وقيام التكتلات الاقتصادية وتقدم التكنولوجيا بجميع أشكالها سواء المعلومات والاتصالات ولانقل فضلاً عن ارتفاع حدة المنافسة . وقد ترتب على هذه التغيرات تحديات جديدة أمام المشروعات ومن ثم على الدول أهمها يتمثل في كيفية زيادة القدرة التنافسية والمحافظة عليها لمواجهة تلك التغيرات في ظل العولمة الاقتصادية.

وتكمن أهمية التنافسية في تعظيم الاستفادة كلما أمكن من المزايا التي توفرها عولمة الاقتصاد والحد من سلبياته. وقد أشار تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، ويرجع ذلك إلتاحة للتنافسية لشركات الدول الصغيرة فرصة الخروج من محدودية السوق الصغير إلى أفاق السوق العالمي (World Economic forum, 1999) ، لأن هذه الدول الصغيرة والنامية أصبحت مجبرة على مواجهة العولمة بصفتها أحد تحديات القرن الواحد والعشرين.

ولا يخفى أن مفهوم للتنافسية تميز بالدقة ولا يخضع لنظرية اقتصادية علمية، وقد كان أول ظهور له خلال الفترة (١٩٨١-١٩٨٧) التي شهدت عجزاً كبيراً في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية (خاصة في تبادلها مع اليابان) فضلاً عن زيادة حجم الدينون الخارجية. كما ظهر الاهتمام مجدداً بمفهوم التنافسية مع بداية التسعينات كنتاج للنظام الاقتصادي

العالمي الجديد ويروز ظاهرة للعولمة الاقتصادية، وكذلك للتوجه العام نحو تطبيق للتصاديات السوق وآلياتها .

وقد أثار موضوع التنافسية جدلاً ونقاشاً بين الاقتصاديين حول الحد من المفاهيم والمحددات المتعلقة بهذا الموضوع . إلا أنه من المؤكد أن تتم دراسة موضوع للتنافسية بمعدل عن نظرية الميزة النسبية والتطورات المتلاحقة لها (IMD, 2002; World Bank 2002; Porter, 1998).

فقد فسر Ricardo عام ١٨١٧ التخصص وقيام التجارة الخارجية على أساس الفلوتات في مستويات الإنتاجية بين الدول ، إلا أنه لم يوضح أسباب هذا الفلوتات . وقد فسر كل من Heckscher-Ohlin هذا الفلوتات بمدى وفرة عناصر الإنتاج . وقد أثبت Leontief عام ١٩٥١ وغيره من الاقتصاديين عدم قدرة هذه النظرية على تفسير أسباب قيام لتجارة الدولية بين الدول وتم تفسير ذلك إهمال الطبيعة الديناميكية للتغيرات الاقتصادية وقيامها على افتراضات ذات طبيعة استاتيكية أبعدتها عن الواقع (Salvatore, 2000).

وقد ترتب على ذلك مراجعة مفهوم الميزة النسبية في نظريات التجارة الخارجية ، فجاءت نظرية لمبب عناصر الإنتاج الجديدة وقامت بإدخال عنصر رأس المال البشري كمصدر لإنتاجي مستقل يختلف عن المسألة غير الماهرة . فضلاً عن نظرية لتجوزة التكنولوجيا والتي قدمها Posner عام ١٩٦١ ونظرية دورة المنتج Vernon عام ١٩٦٦ حيث قلما بإدخال

قياس القدرة التنافسية .

ويستعرض الجزء الثالث دور التكنولوجيا في دعم القدرة التنافسية وسيتم ذلك من خلال بيان مفهوم التكنولوجيا في الأدبيات الاقتصادية ، ثم يتم الانتقال لبيان كيفية قياس التكنولوجيا مع توضيح التأثير الذي تمارسه التكنولوجيا على دالة الإنتاج.

الهدف من البحث :

يهدف البحث في ضوءه تطوير مفهوم القدرة التنافسية بدراسة أحد محددات القدرة التنافسية والممثل في عنصر التكنولوجيا .

مشكلة البحث:-

تقوم إشكالية البحث على إبراز دور التكنولوجيا وأهميتها في دعم القدرة التنافسية ، من خلال دراسة تأثير التكنولوجيا على دالة الإنتاج وكيفية تعظيم الاستفادة من باعتبارها أحد محددات دعم القدرة التنافسية في ظل العولمة الاقتصادية ، كما أنها تعد عامل مفسر لأنماط التجارة الدولية .

الجزء الأول: مفهوم القدرة التنافسية في الفكر الاقتصادي.

لقد تباين مفهوم التنافسية في الكتابات الاقتصادية وفقاً لمستوى التحليل سواء كان على مستوى المنشأة أو لصناعة أو الدولة . ومن هنا كان لزماً عرض مفهوم التنافسية وفقاً لمستويات التحليل تلك.

أولاً : مفهوم التنافسية على مستوى المنشأة والصناعة .

لقد كان هناك اتفاق بين غالبية الكتابات الاقتصادية على أن أفضل مستوى لتطبيق مفهوم القدرة التنافسية يتمثل في التحليل على مستوى المنشأة. فالمنشآت هي التي تتنافس في الأسواق الدولية وليست الصناعات أو الدول. وقد تحدثت المفاهيم للشركة التنافسية التي تناولتها الدراسات المختلفة لتعكس أربعة معايير أساسية هي التميز، والربحية، ودرجة المساهمة في حجم التجارة الدولية وقدرتها على المساهمة في تحقيق نمو

مستويات مختلفة للتكنولوجيا كعامل مفسر لأنماط التجارة الدولية . وبالرغم من ذلك فقد ظلت تلك النظريات عاجزة عن تفسير أسباب القفزة التكنولوجية بين الدول، مع بيان العوامل التي تسمح لدولة ما بتحقيق ميزة نسبية في منتج معين ، وتوقعها على الدول الأخرى في إنتاجه. (Porter, 1998) .

وقد قام Lindert عام ١٩٦٧ بإخجال عنصر للطلب المحلي كعامل أساسي في تفسير المزاج النسبية وتحديد نمط الإنتاج والتخصص التجاري ، فضلاً عن ظهور العديد من نماذج وفورات النطاق ، والمنافسة الاحتكارية التي تقوم على فرض عدم كمال الأسواق . وفي عام ١٩٨٠ قام Lancaster بإخجال تنوع المنتجات وقضائيات الحجم كأحد محددات التجارة للمشروعات الصناعية .

وفي إطار هذه التطورات تم إدخال مفهوم القدرة التنافسية في منتصف الثمانينات ، بهدف تقديم نظرية قادرة على تفسير أنماط التخصص والتبادل التجاري باستخدام أدوات التحليل الجزئي. ويهدف هذا البحث إلى توضيح دور التكنولوجيا باعتبارها أحد الركائز الأساسية في تحقيق النمو الاقتصادي وفي دعم القدرة التنافسية على مستوى الاقتصاد القومي . وبناءاً عليه ينقسم هذا البحث إلى ثلاثة أجزاء .

في الجزء الأول يتم تحديد مفهوم للتنافسية في الفكر الاقتصادي ، وفقاً لمستويات التحليل المختلفة على مستوى المشروع ، الصناعة ، الدولة . مع بيان مدى إختلاف هذا المفهوم عن مفهوم الميزة النسبية .

ويعرض الجزء الثاني من البحث لمناقشة المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية ، التي إرتبطت بالدرجة الأولى في أغلب الدراسات بمنهج Porter وذلك من خلال بيانه لأهم مصادر للقدرة التنافسية للمنشأة ثم إقتل لمناقشة المحددات الضرورية لخلق بيئة ملائمة لدعم القدرة التنافسية ، كما تناول هذا الجزء بيان أنواع للتنافسية وينتهي ببيان مؤشرات

مستمر. (-Sakr & abdel-Lall 2001

Latif,2000,JenKins,1998,

(Porter1994,1998

وسهلت الربحية بقدرة الشركة على تحقيق ربح متزايد قابل للاستمرار، في حين سهر التميز بنجاح الشركة في تحقيق الاختلاف عن الشركات الأخرى وذلك من خلال تقديم منتج متميز، أو تكلفة منخفضة نسبياً أو تحقيق كلاماً كما سهلت قدرة المنشأة على المساهمة في تحقيق نمو مضطرد بقدرة على زيادة متوسط الدخل الفردي الحقيقي مع المحافظة على هذه الزيادة. ومن الملاحظ أن غالبية التعريفات جاءت لتشتمل على واحد أو أكثر على الأكثر من هذه المعايير فقط. ومما لا شك فيه أن تزايد القدرة التنافسية للشركة يمكن في قدرة الشركة على تحقيق للمعايير الأربعة مع استمرار احتفاظها بهذه المعايير في بيئة تنافسية دولية.

وقد جاءت عدد من التعريفات لتركز على معيار الربحية في تعريف القدرة للتنافسية للمنشأة. فيرى (McFetidge,1995;Moore,1988) " أن المنشأة ذات القدرة التنافسية هي المنشأة المربحة والقدرة على زيادة ربحيتها وذلك من خلال رفع الإنتاجية أو خفض تكلفة الإنتاج أو تحسين الجودة أو كلاهما معاً ". في حين جاءت كتابات أخرى لتعرف الشركة للتنافسية بأنها الشركة القادرة على التميز والتفرد على منافسيها وذلك من خلال تقديم علامة مميزة أو سعر منخفضاً أو أداء جيداً أو أن يتم عرض السلعة بشكل جيد أو أن يتم التميز بجميع تلك الأدلة في حين تناول البعض القدرة التنافسية للمنشأة بقدرة على التفوق على منافسيها من خلال الاحتفاظ بصيبيها السوقى أو زبائنه بصورة مستمرة (Porter,1994,1998)، محمد (1997) وتميز Porter بتحديد الاستراتيجيات للتنافس التي تعتمد عليها المنشأة .

في حين استطاعت بعض التعريفات من الجمع بين معيارين من المعايير الأربعة في تفسير القدرة

التنافسية. فيرى بعض الاقتصاديين (محمد، 1997؛ حصنى، 1997) أن لشركة ذات القدرة التنافسية هي التي تمتلك من المهارات والتكنولوجيا التي تستطيع الإدارة التنسيق فيما بينها واستثمارها بغرض تقديم إنتاج يفوق ما يقدمه المنافسون ، على أن يمكن ذلك على ربحية المنشأة.

ويعتبر التعريف الذي قدمته اللجنة الفرنسية بالولايات المتحدة الأمريكية للتنافسية للصناعة أكثر لتعريفات شيوعاً " فالمنشأة التنافسية هي التي يمكنها أن تقدم المنتجات أو الخدمات ذات النوصية المميزة وتكلفة منخفضة بالمقارنة مع منافسيها المحليين والدوليين ، وبما يضمن تحقيق المنشأة للربح طويل المدى وقدرتها على تمييز المشتغلين بها وتوافير عائد مالي لملكها " (-Sakr & Abdel-Latif,2000)

وبذلك استطاعت تلك التعريفات أن تجمع بين معياري الربحية والتميز ، في حين استطاعت تفسيرات أخرى للقدرة التنافسية للمنشأة أن تجمع بين معياري الربحية وتزايد نصيبها من التجارة الدولية. فوفقاً لدراسة Rawzy صام ٢٠٠٠ سهلت الميزة التنافسية للمنشأة في قدرتها على بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية ، وعلى منافسة المنتجات الأجنبية التي تباع في السوق المحلية ، على أن تقاس القدرة التنافسية من خلال مقارنة الأسعار والتكاليف وتحديد ربحيتها ، وكذلك حجم نصيبها السوقى مقارنة بالمنافسين الأساسيين (صارة ٢٠٠٢) .

ويتفق هذا التعريف مع ما جاءت به عدد من الدراسات (صارة ٢٠٠٢ ، حصنى ١٩٩٧؛ Charles1997) التي أكدت أن للقدرة التنافسية للمنشأة تنويع على قدرتها في الاحتفاظ بصيبيها من السوق العالمي أو زبائنه على أن يصاحب ذلك تحقيق ربح مقبول . وعلى هذا تتضائل القدرة التنافسية للمنشأة إذا استطاعت أن تزيد حصتها في السوق العالمي من خلال تخفيض الأسعار وتحقيق خسائر .

الإنتاجية النسبية المرتفعة ، فالصناعة تحقق ميزتها التنافسية إذا كانت إنتاجية عناصر الإنتاج بها أكبر من إنتاجية منافسيها على الأقل على المستوى الدولي إلى جانب تحقيق هذه الصناعة للتفوق من خلال ارتفاع نصيبها من إجمالي الصادرات العالمية .

وقد صُفِّرَ (Porter, 1994, 1998) القدرة التنافسية للصناعة بتركيزه على معايير أخرى إلى جانب الإنتاجية للنسبية ، فبدلية ربط بين التنافسية للصناعة وقدرتها على الاحتفاظ بتفوقها في السوق العالمي ليس في مجال التجارة وإنما أيضاً في مجال الاستثمار مع قدرتها على المنافسة في السوق المحلي ، وبذلك يرى أهمية الاهتمام بالسوق المحلي لبداية القدرة التنافسية مع ضرورة لفتح استراتيجيات عالمية للمنافسة في مجال التجارة والاستثمار .

وتعد أكثر التعريفات شمولاً دراسة (نوير، ٢٠٠٠) حيث تتضمن على العديد من العناصر التي سبق الإشارة إليها على مستوى المنشأة أو الصناعة مقترباً بتفسيره للقدرة التنافسية للصناعة بتفسير القدرة التنافسية للدولة ، حيث يرى أن للصناعة التي تتمتع بقدرة تنافسية هي تلك الصناعة للقادرة على منافسة المنتجات في الأسواق المحلية والعالمية ، سواء من خلال خفض أسعارها أو رفع مستوى جودة منتجاتها من خلال رفع معدلات إنتاجيتها فضلاً عن استخدام أساليب تميز بالابتكار والتجديد بما يساهم في زيادة متوسط الدخل الفردي الحقيقي وما يترتب على ذلك من رفع مستوى المعيشة بإستمرار .

كما يمكن تفسير القدرة التنافسية لقطاع ما بقدرة المؤسسات المنتمية لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة، ويجب تحديد القطاع بدقة لأن مجالات وظروف الإنتاج تختلف من قطاع لآخر .

وفي تفسيرات أخرى جمعت بين معياري زيادة النصب في الأسواق العالمية مع مساهمتها في تحقيق نمو مستمر (Jenkins, 1998 ؛ رجب ٢٠٠١) فسرت القدرة التنافسية للمنشأة بقدرتها على إنتاج السلع والخدمات بتفوق ، مع لحفاظ المنشأة بجودتها في السوق العالمي وزيادته ، مقترناً بارتفاع نصيب الفرد من الدخل القومي الحقيقي مع المحافظة على هذا الارتفاع .

ويتمحور تعريف التنافسية (عنان، ٢٠٠١) للشركات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، من خلال توفير السلع والخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها للنفذ إلى الأسواق الدولية، فالتعريف البريطاني للتنافسية يوص على أنها : "القدرة على إنتاج السلع والخدمات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشآت الأخرى. أو يمكن تفسيرها "بالقدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة ولعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحاً مستمراً لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية.

وبالانتقال إلى تحديد مفهوم للتنافسية على مستوى الصناعة ، أو القطاع ، نجد أنه جاء مثابهاً إلى حد كبير من مفهوم التنافسية على مستوى المنشأة حيث تم تعريف الصناعة ذات القدرة التنافسية بأنها تلك الصناعة التي تتضمن شركات قادرة على التنافس في الأسواق المحلية والعالمية ، مع تحقيق أرباح مستمرة (Durand et Al , 1994). وقد جاءت دراسات أخرى لتضفي بعض المعايير الجديدة في تعريف الصناعة التنافسية . فأكنت كل من دراسات (عسرة ٢٠٠٢ ، Cottenet&Mulder 2000) على أهمية تحقيق

ثانياً : مفهوم التنافسية على مستوى الدولة .

أهم للكتاب والاكاديميين وكذلك المنظمات والهيئات الدولية بتعريف القدرة التنافسية على مستوى الدول أكثر من تعريف التنافسية على مستوى المؤسسات وقطاع النشاط وقد بدأ الاهتمام بمفهوم القدرة التنافسية وتطبيقه على مستوى الدول نتيجة المعجز في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية وما ترتب على ذلك من تزايد مخاوفها الخارجية فضلاً عن ارتفاع حدة المنافسة الأجنبية في الأسواق الأمريكية ثم لُحِظ الاهتمام بهذا المفهوم مرة أخرى مع بداية التسعينيات كنتيجة للتغيرات التي تشهدها البيئة العالمية والتي من شأنها خلق بيئة تنافس فيها للتنافس .

وقد كانت المحاولات التي تناولت تفسير التنافسية على مستوى الدولة من أكثر ما تعرض للجدل بسبب تعدد التفسيرات المقترحة ، وقد دفع ذلك إلى القول أن مفهوم التنافسية يعد مفهوم متعدد الجوانب يمكن طبيعته الديناميكية (عصار - 2002: IMD) .

ووفقاً لذلك فقد قام الاقتصاديين بتقسيم الدراسات التي تناولت مفهوم تنافسية الدولة إلى اتجاهين (Lall, 2001; Krugman, 1996)، أولئك المفهوم الأول في تفسيره للتنافسية على منغزرات اقتصادية لصيرة الأجل ، في حين كان الاتجاه الثاني لكثير اتساعاً باعتماده على التغيرات الهيكلية مؤسطة وطويلة الأجل .

وفيما يتعلق بالاتجاه الأول . فقد تم تعريف القدرة التنافسية للدولة بمجرد إمكانية البيع في الأسواق الخارجية أو تحقيق فائض في الميزان التجاري كما اعتادت العديد من الكتابات على تعريف القدرة التنافسية بانخفاض تكلفة وحدة العمل في الدولة مقارنة بمذايبها ، أو بالإكجامات التي يتخذها سعر الصرف الحقيقي . فتعتبر الدولة أقل تنافسية عند ارتفاع قيمة سعر الصرف الحقيقي ، بما يعكس على ارتفاع أسعار السلع محل التجارة .

وقد قامت العديد من الدراسات بتوجيه الانتقادات إلى هذا الاتجاه ، فلا يمكن قبول أن التنافسية هي مجرد قدرة الدولة على تحقيق فائض في الميزان التجاري ، حيث هناك بعض الدول التي قد تعاني من عجز حاد ومزمن في ميزانها لتجاري ورغم ذلك تتمتع بزيادة واضحة في الدخل ، لا يمكن معه اعتبارها غير تنافسية . وقد ترتب على توجيه هذا النقد (Krugman, 1996) إلى التأكيد على ضرورة عدم الخلط بين مفهوم التنافسية ومؤشرات قياسها ، فتحقيق فائض في الميزان التجاري لا يدعو أن يكون أحد مؤشرات للتنافسية وليس سبباً أو تعريفاً لها .

وجاء الاتجاه الثاني ليكون أكثر اتساعاً في تفسيره للقدرة للتنافسية . حيث سر وجود هذه القدرة للتنافسية إلى التغيرات الهيكلية التي يشهدها اقتصاد الدولة ومن شأنها التأثير على الأداء الاقتصادي في الأجلين المتوسط والطويل . وبذلك جاء هذا الاتجاه ليلقي الاهتمام بمستوى المهارات والابتكار والتجديد وما لذلك من انعكاس ذلك على الإنتاجية ومستويات المعيشة مؤكداً بذلك على أن القدرة التنافسية ذات طبيعة ديناميكية متغيرة . ولقد جاءت أغلب مفاهيم تنافسية الدولة لتكتفي إلى هذا الاتجاه وسوف يتم استعراض أهم تلك المفاهيم .

١- تعريف المجلس الأمريكي لمفهوم القدرةالتنافسية :

حيث تم من خلاله تعريف تنافسية الدولة على أنها قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل . (نوير ، ٢٠٠٢)

٢- تعريف المجلس الأوروبي ببرشلونة :

وقد قام المجلس الأوروبي في اجتماعه ببرشلونة سنة ٢٠٠٠ بتفسير القدرة التنافسية للدولة على أنها "القدرة على التحسين الدائم لمستوى المعيشة لمواطنيها وتوقيع مستوى تشغيل عالي وتماسك اجتماعي وهي

على أنها قدرة البلد على :

(١) أن ينتج كمية أكبر من السلعة على أن يتسم ذلك بالكفاءة ، وللكفاءة أبعاد :

▪ كفاءة تخصيص الموارد (efficiency) : وتُستجوب تسعير السلع النهائية بما يعكس تكلفة توفيرها ، أي لابد أن يساوي السعر للتكلفة الحدية أو قريباً منها .

ومضمون كفاءة تخصيص الموارد ، أنه ليس بالإمكان إعادة توزيع عناصر الإنتاج لزيادة المُنْتَج وتُستجوب هذه الكفاءة تساوي نسب الإنتاجية الحدية لعوامل الإنتاج في جميع السلع المنتجة ، وكفاءة الحجم تشترط وجود حجم أمثل للمؤسسة لئلا من الحفاظ عليه .

▪ كفاءة الحجم (scale efficiency) : وتستجوب وضع حدود على عدد المؤسسات التي تدخل في قطاع ما ، الصناعة مثلاً ، بحيث لا ينخفض حجم المؤسسة دون الحجم الأمثل .

▪ الكفاءة التقنية (technical efficiency) : وتستجوب أن يتم اختيار الفن الإنتاجي الذي يحقق إنتاج السلع بأقل تكلفة ويرفع من مستوى الجودة .

▪ الكفاءة الحركية (dynamic efficiency) : حيث يستجوب وفقاً لها تنشيط الاختراع والتجديد في المؤسسات القائمة عن طريق الانضمام بالبحوث والتطوير .

▪ العلامة : وهي توافق الإنتاج مع الاحتياجات العالمية ، وليس فقط المحلية ، في المكان والزمان ونظم التوريد ، بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق ومرونة كافية في الإنتاج والتخزين والإدارة .

(٢) أن يتم بيع أكثر من السلع المصنعة والتحول نحو السلع عالية التصنيع والتقنية وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقين الخارجي والمحلي ، وبالتالي يحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي أعلى للفرد ، وذي نمو مطرد ، وهو أحد عناصر التنمية

تغطي مجال واسع وتخص كل السياسة الاقتصادية (Debonneui, 2003) .

٣- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) :

تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) للتنافسية على أنها : "المدى الذي من خلاله تنتج للدولة وفي ظل شروط السوق الحرة والمعاملة ، منتجات وخدمات تتنافس في الأسواق العالمية ، وفي نفس الوقت يتم تحقيق زيادة الدخل الحقيقي لأفرادها في الأجل الطويل" . (نوبير، ٢٠٠٢)

كما قامت (OCDE) بتقديم تفسير آخر للتنافسية الدولية بأنها : "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار للمزاومة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي" ، كما يمكن تعريف التنافسية الدولية بأنها قدرة البلد على زيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية .

وفي تعريف آخر فحتمية منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) ، للتنافسية بأنها " الدرجة التي يستطيع للبلد في ظل أسواق حرة وعادلة ، إنتاج السلع والخدمات التي تتج في اختبار الأسواق الدولية ، وفي الوقت نفسه المحافظة على توسيع الدخل الحقيقي لمواطنيها في المدى الطويل .

ويمكن أن يتم ربط للتعريف بأهداف السياسة الاقتصادية الكلية التي تتمثل في تحقيق توازن داخلي وخارجي في المدى القصير ، وتحقيق أعلى معدل نمو في مستويات معيشة السكان في المدى الطويل . ويعرف التوازن الداخلي بأنه الحالة التي يحقق الاقتصاد فيها أدنى معدل بطالة مع معدل مقبول للتضخم . في حين يعرف التوازن الخارجي بأنه الحالة التي يتحقق فيها مستوى مرغوب وقابل للاستمرار في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات .

٤- تعريف معهد التنافسية الدولية : وبالنظر معهد التنافسية الدولية إلى القدرة التنافسية

البشرية.

(٣) أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من بيئة مناسبة وبما ترفعه الاستثمارات الأجنبية من المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

وقد توصل فريق المعهد إلى التعريف التالي :
تتعلق التنافسية المحلية بالأداء المحلي والكامن للأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالتنافس مع لدول الأخرى.
ووضع لهذا التعريف مجالا يتناول الأنشطة التصديرية ومنافسة الواردات والاستثمار الأجنبي المباشر.

تشارك أغلب للتصريفات في نقاط مشتركة تتمثل في قدرة المؤسسات على اللفاز إلى الأسواق الخارجية بمنتجات عالية الجودة وبأسل التنكالف، وأن يظهر أثر ذلك في تحسن النتائج الداخلي الخام والذي بدوره يزيد في تحسين الظروف المعيشية للمواطنين، لذلك فإننا نحاول إعطاء تعريف للتنافسية يتلخص في "التنافسية هي قدرة الحكومات على توفير ظروف ملائمة تستطيع من خلالها المؤسسات العاملة في إقليمها اللفاز بمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية، بهدف زيادة نمو معدل الناتج الداخلي الخام".

٦- مفاهيم لجنة الرئاسة الأمريكية .

وقد تضمنت من بينها تعريف Tyson، وهو من أكثر التعريفات شهرةً في التقارير والدراسات التطبيقية. وقالت مفاهيم لجنة الرئاسة على ربط التنافسية بزيادة حصص الدولة في التجارة العالمية ، على أن يعكس ذلك على مستوى معيشة المواطنين بها. فقد حددت مفهوم تنافسية الدولة بقدرتها على إنتاج السلع والخدمات ، بشرط توفر حرية السوق وعدلته ، التي تتفق مع تفضيلات الأتوق العالمية ، وفي ذات الوقت تضمن لمواطنيها التمتع بمستوى معيشة متزايد وقابل للاستمرار " . (Krugman, 1996) ، عبارة (٢٠٠٢).

٧- المنتدى الاقتصادي العالمي

فجاء تعريفه للتنافسية للدولة (WEF, 1989) بمثابة

في قدرة المنظمين لدخل الدولة على تصميم وإنتاج وتسويق السلع والخدمات بحزمة من خصائصها السعرية وغير السعرية ، والتي تجعلها أكثر جاذبية من منافسيها . وبذلك يتم حصر دور الدولة على التلوق في الأسواق الخارجية بالاستناد إلى الخصائص السعرية وغيرها من الخصائص، مؤكداً بذلك على دور المنظم (محمد ، ١٩٩٧).

وقد تبنى المنتدى عام ١٩٩٥ مفهوماً يعكس العلاقة بين القدرة التنافسية وخلق الثروة وتحقيق النمو ففصرت قدرة الدولة التنافسية بالقدرة على " خلق المزيد من الثروة عن منافسيها في الأسواق العالمية . وقد أخذ المنتدى الاقتصادي العالمي مفهوماً آخر للتنافسية منذ عام ٢٠٠٠ حيث فسرت للقدرة التنافسية " بمساعدة نمط المؤسسات والسياسات الاقتصادية المدعمة لمعدلات نمو اقتصادي مرتفع في المدى المتوسط " وبذلك جاء هذا المفهوم ليركز على أهمية دور المؤسسات .

وقد قدم المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD, 2002) تعريف للتنافسية يدور في ذات السياق الذي يربط بين التنافسية والنمو الاقتصادي فوفقاً للمعهد فإنه يرى أن القدرة التنافسية للدولة تتمثل في " قدرة الدولة على خلق قيمة مضافة تزيد من الثروة القومية . وبذلك حدد هذا التنصير أن مصادر التنافسية تتمثل في الاعتماد على ما تملكه الدولة من الموارد وطريقة إدارتها .

وتناولت العديد من الدراسات مفهوم التنافسية ، فاجابت كتابت (Porter, 1998, 1994) لتشير إلى أن تنافسية الدولة تستمد من تحقيق الميزة التنافسية المستدامة للعديد من الصناعات المحلية ، مقارنة بالمنافسين الآخرين مؤكداً أن زيادة الإنتاجية القومية ورفع مستوى المعيشة ركاز للقدرة التنافسية للدولة فالتنافسية تشير إلى الوضع النسبي للصناعة أو المنشأة مقارنة بالمنافسين الآخرين ، بينما يشير مفهوم

الإنتاجية إلى قدرة المشروع الداخلية .

وبذلك يمكن أن نخلص من العرض السابق للدراسات ومفاهيم التنافسية وفقاً للهيئات الدولية إلى أن القدرة التنافسية للدولة تتسع لتعكس إمكانية الدولة على خلق النمو المضطرد للقيمة المضافة بالمقارنة بالدول المنافسة أو القدرة على زيادة الإنتاجية بمعدل أسرع من المنافسين ، حيث تعكس زيادة الإنتاجية القدرة على البيع والمنافسة في السوق المحلي والسوق الخارجي ، وأن هذه القدرة تعد نتيجة لتحقيق التنافسية ، والذي يرجع إلى الزيادة النسبية في الإنتاجية .وبذلك يمكن التأكيد على ما توصلت إليه العديد من الدراسات أن مفهوم الميزة التنافسية والذي أدخل منذ منتصف الثمانينات ما هو إلا تطويراً لمفهوم الميزة النسبية كما فهمها Ricardo وعلى الرغم من تناول العديد من الدراسات لمفهوم التنافسية على المستوى القومسي (Krugman, 1994)، إلا أن هذا المفهوم قد شهد جدلاً واسعاً حوله منذ منتصف التسعينيات. وقد تم إعادة صياغة مفهوم التنافسية الدولية على أساس أن الشركات وليست الدول التي تنافس على الأسواق وعلى للموارد. فإذا كان مكسب المؤسسة يتحقق على حساب تحقيق خسائر في المقابل لمؤسسة أخرى، بما قد يدفع تلك المؤسسة إلى أن تتخذ من الإجراءات الحمائية لدعم قدرتها التنافسية، فإن هذا قد لا يتحقق بالضرورة بين الدول في مجال التجارة الدولية . وبالرجوع إلى نظرية التجارة الدولية وفقاً لمنهج المدرسة الكلاسيكية نجد ما يؤكد أن التجارة وفقاً للمزايا النسبية كيفة بتحقيق التخصص الكفء للموارد بما يعظم المنافع لكافة أطراف التبادل .

الجزء الثاني : محدثات القدرة التنافسية على مستوى المنشأة.

أولاً : محدثات التنافسية وفقاً لمنهج Porter .

يؤكد Porter في كتاباته المتعددة (Porter 1998, 1996) على تحليل القدرة

التنافسية يجب أن يبدأ على المستوى الجزئي فالمنشأة هي وحدة التحليل الأساسية ، والشركات وليست الدول هي التي تنافس ، في صناعة ما. وتتسم الدولة تنافسيتها من المنشآت والصناعات العاملة بها. وبذلك كانت نقطة الانطلاق في تحليل Porter ، في كيفة قيام المنشأة بخلق قدرتها التنافسية المعتمدة ، لينتقل بذلك لبحث محدثات التنافسية. والتي أرجعها إلى قدرة المنشأة على قيامها بالتجديد والابتكار في مجالات الإنتاج والتوزيع والتسويق .

وتتمثل مصادر القدرة التنافسية للمنشأة في ثلاث مصادر ، يتمثل المصدر الأول في ضرورة تحديد المنشأة لأهدافها في نطاق صناعتها حيث تقوم كل منشأة بأن تتبنى استراتيجية محددة من أجل تحقيق ميزتها التنافسية وضمان استمراريتها. فيمكن للمنشأة التنافس من خلال استراتيجية ستهف خفض التكلفة أو تحقيق القدرة التنافسية من خلال تنوع المنتج . ويمكن للمنشأة أن تحقق أي من هاتين الاستراتيجيتين من خلال منظور واسع يطبق على كافة شرائح الصناعة ، ومن خلال منظور ضيق مركّز على شريحة معينة ويستهدفها، وهي ما أطلق عليها استراتيجية التركيز .

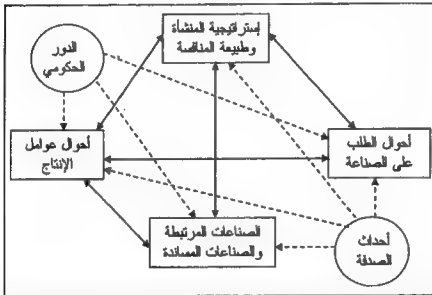
وفهم المنشأة بالاعتماد على إستراتيجية خفض التكاليف سوف يتركب عليه تحقيق ميزة، بينما يعد الاعتماد على استراتيجية التنوع ضماناً للمنشأة تحقيق ميزة تتم بالامتدادية وعلى درجته من التقدم يصعب على المنافسين لكتسابها. ويتمثل المصدر الثاني لقدرة المنشأة التنافسية في قدرتها على تحديد المجال الذي تسعى للتنافس فيه، حيث يعد من الضروري للمنشأة اختيار طبقة المشتريين التي تختمها، وللناطق الجغرافية التي تباع منتجاتها فيه . وكما استطاعت أن تحقق المنشأة نجاحاً في اختيار نطاق تنافس مختلف عن منافسها، كلما أتاح لها اكتساب القدرة التنافسية والمحافظة عليها. ويمثل قوة الترابط بين الأنشطة التي تقوم بها المنشأة (إنتاج ، تسويق

تجعل من دولة ما بيئة ملائمة لزيادة قدرة التنافسية للمنشآت العاملة بها، حيث قام بتقسيمها إلى محدّدات رئيسية وأخرى مساعدة. وتأتي أهمية تلك المحدّدات من خلال ما تمّاهم به في خلق البيئة المناسبة للتطوير والتجديد من خلال الطبيعة التنافسية الديناميكية المحدّدات للقدرة التنافسية، وهو ما يوضحه الشكل التالي.

توزيع خدمات ما بعد البيع (المصدر الثالث لقدرتها التنافسية وأن تتعامل المنشأة مع كافة الأنشطة التي تقوم بها على أنها حلقات في سلسلة واحدة. ووفقاً لذلك يتوقف تحقيق المنشأة لقدرتها التنافسية على كفاءة إدارتها لهذه الأنشطة وهو ما أطلق عليه Porter سلسلة القيمة.

وبعد تحديد كيفية خلق للقدرة المستدامة للتنافسية للمنشأة أنقل Porter إلى تتناول المحدّدات التي

شكل رقم (١-٢)
محدّدات الميزة التنافسية وفقاً لـ Porter



Porter.(1998).The competitive Advantage of Nation :With a new introduction ,The Free Press ,,Simon &Schuster Inc,

متكامل وتتفاعل مع بعضها البعض، بحيث يؤثر كل محدّد في المحدّدات الأخرى، ويؤثر هو بدوره ببقية المحدّدات، وعندما تتحقّق كل هذه المحدّدات تتسكّن الدولة من تحقيق ميزة تنافسية ديناميكية ومطرّدة، وتنتج صناعاتها عالمياً. وبالعكس عندما لا يتحقّق بعض هذه المحدّدات أو تكون غير مدعّمة ومحفّزة لاستمرارية الميزة التنافسية، تؤدي إلى تآكلها

وقد استخدم Porter منهج متكامل يتضمن عدّة محدّدات لتفسير الميزة التنافسية للصناعات، وقد أوضح أن هناك محدّدات معوّقة أو محفّزة للنجاح في المنافسة العالمية، حيث يتعلّق جزء منها بالخصائص الداخلية للدولة ويحدّ التحكم فيه لمرأى ممكناً، والجزء الآخر يقع خارج نطاق الدولة ويصعب التحكم فيه، وتتميّز هذه المحدّدات في كونها تعمل كنظام ديناميكي

وتدهورها، فإذا لم تقم الدولة بخلق وتنمية عناصر الإنتاج لصناعة ما بالمعدلات المرغوب فيها فقد تتدهور الميزة التنافسية لهذه الصناعة. وتتمثل تلك المحددات في:

• محددات رئيسية : وهي تتمثل في أربعة محدّدات توضح شروط وخصائص الإنتاج، أوضاع الطلب وخصائصه، دور الصناعات المغذية والمكملة وتكوين المعتقدات الصناعية.

• محددات مساعدة أو ثانوية : وتتمثل في محدّدات لها دور الصدف أو الحظ، دور الحكومة وسياساتها المختلفة.

وينصّد بالنظام الكامل لمحددات التنافسية أنها تمثل نظاماً مركباً ومعقّداً ، يؤثر كل محدّد في المحدّدات الأخرى ويتوقى أو يدعم بعضها البعض ، وأن هذا الاعتماد المتبادل بينها يجعل من الصعب تحديد أي منها يؤثر في الآخر ولها بتأثير. ويمكن أن يأخذ هذا للتدخل والتفاعل بين محدّدات القدرة التنافسية اتجاهها تركيزاً لخلق الميزة ، أو على العكس يؤدي إلى تدهور هذه الميزة أو إلغائها. ولا يعتبر توافر كافة هذه المحدّدات شرطاً ضرورياً لخلق القدرة للتنافسية . إلا أنه كلما تراكمت أكبر عدد من هذه المحدّدات ، وزادت قوة تشابه العلاقات بين تلك المحدّدات كلما تمكّنت الدولة من تحقيق ميزة ديناميكية أكثر استمرراً وتقدماً. ونظراً لأهمية هذا التفاعل والتدخل بين محدّدات القدرة التنافسية أصبح للتركيز الجغرافي يلعب دوراً كبيراً في خلق القدرة التنافسية لمبتدئ صناعة واحدة وإلزاماً لمعتقدات من الصناعات وتشابكاتها وراسداً وتركيز جغرافياً. ويعد المحدد الأول للقدرة التنافسية وفقاً لمنهج Porter ممثلاً في عوامل الإنتاج ، ويتفق في ذلك مع نظرية التجارة التقليدية (إسليماني وآخرون ، ١٩٩٨). إلا أن مفهوم ودور عوامل الإنتاج جاء مختلفاً عن نظيره في النظرية التقليدية من عدة أوجه ممثلة في الآتي:

أولاً : تأتي عوامل الإنتاج في هذا المنهج كأحد محدّدات التنافسية وليست المحدّد الوحيد لها. فلا يمكن الاعتماد في خلق الميزة التنافسية على عوامل الإنتاج فقط ، ولأنها يمكن توفيرها من خلال استئجارها من الخارج كما أن وتجديدها أو من خلال استيرادها من الخارج كما أن تحقيق الميزة التنافسية لا يتوقف على مجرد وفرة عناصر الإنتاج منخفضة التكلفة وعالية الجودة بل على كفاءة استخدام هذه العناصر . فكلما ما يصاحب وفرة عناصر الإنتاج سوء استخدامها فالأمر لا يتوقف على وفرة عناصر الإنتاج بقدر ما يتوقف على كفاءة الاستخدام.

ثانياً : وفقاً لهذا المنهج تتسع عوامل الإنتاج لتشمل الموارد الطبيعية بالإضافة إلى البنية الأساسية ، ومصادر المعرفة ، مفرقاً في ذلك بين عناصر الإنتاج الموروثة والتي اعتبرها شرطاً ضرورياً ولكنه غير كافٍ لتوافر عوامل الإنتاج المتقدمة موضحاً بذلك الدور الذي تلعبه التكنولوجيا ، وبما على ذلك أصبح المحافظة على القدرة التنافسية تتوقف على مدى استمرارية الارتقاء بعوامل الإنتاج وتطويرها . أي أن التنافسية رهناً بمعدل خلق عوامل الإنتاج المتطورة وليست برصيد الدولة منها .

المحدد الثالث ، يعد الطلب المحلي أحد محدّدات القدرة التنافسية وفقاً لمنهج Porter وأهميته لم تأتي مقصورة على الآثار الاستاتيكية لوفورات للنطاق ، وإنما تمتد لتشمل الآثار الديناميكية التي تتوقف على خصائص الطلب المحلي ونوعيته ومدى تقدمه وسرعة تنميته وقدرته على أن يعكس الأنواق العالمية . مما يدفع إلى التجديد والتطوير الذي هو جوهر التنافسية .

المحدد الثالث يولاً ترجع أهمية للصناعات المكملة والمغذية وتكوين المعتقدات الصناعية ، إلى دورها فقط في دفع الهيكل الصناعي وتقدمه ، من خلال ما تنتجه من علاقات أمامية وخلفية كما جاء في الفكر التقليدي

أسعار المدخلات، والتغيرات في أسواق المال وأسعار الصرف العالمية، وزيادة الطلب الإقليمي أو العالمي، فضلاً عن القرارات السياسية للحكومات الأجنبية والحروب والكوارث الطبيعية. ومن شأن هذه التغيرات أن تلغي ميزات موجودة لتحل محلها ميزات أخرى استجابة للظروف الجديدة. ويختلف مدى وسرعة الاستجابة لعوامل الصنف من دولة إلى أخرى ومن منشاء إلى أخرى، ويتوقف على خصائص كل دولة ومدى وفرة محدودات الميزة التنافسية الرئيسية بها. ويظل دور عوامل الصنف جزئياً كمحدد للقدرية التنافسية.

ثانياً : أنواع التنافسية

يعد من الأهمية في البداية للتمييز بين عدة أنواع من التنافسية والتي تتمثل في الآتي:

- تنافسية السعر : فوفقاً لهذا النوع من التنافسية فإن البلاد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل ويدخل هذا الأمر سعر الصرف، والذي يمثل أداة الربط في سوق السلع على المستويين المحلي والعالمي (الصاندي، ١٩٩٩). فالسعر المحلي (Pd) للسلعة بالعملة المحلية والسعر العالمي (Pw) للسلعة بالعملة الأجنبية مرتبطان من خلال سعر الصرف (e) من خلال المعادلة التالية:

$$eP_w = P_d$$

يساوي نسبة الأسعار المحلية (Pd) إلى الأسعار الأجنبية مقومة بالعملة المحلية (ePw) وهو بذلك يعني عدد وحدات السلع الأجنبية اللازمة لاستبدالها بوحدة من السلع المحلية ويتم توضيحها بالمعادلة التالية :

$$R_c = P_d / (eP_w)$$

هي علاقة عكسية يوضحها الشكل التالي:

للتنمية الصناعية وإنما لما يترتب على وجود التجمعات العنقودية ذات العمليات الأمامية والخلفية المتكاملة رأسياً وأفقياً من سهولة انتقال المعلومات والأفكار الجديدة . فوجود مشروع داخل التجمع يجعله يتمتع بوفورات خاصة قد لا تتوفر لغيره من المشروعات المنفردة . وبذلك تم الانتقال بالتحليل من مستوى الوحدة إلى التحليل على مستوى التمثل وكثير هو التحليل للعنقودي لأي تجمع من الصناعات المتشابهة والمتعلقة .

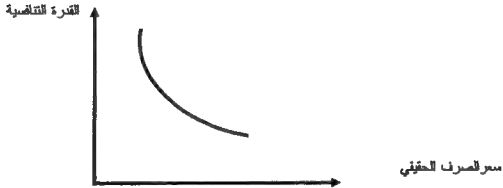
المحدد الرابع ويتسع هذا المحدد ليشمل كلاً من أهداف المنشآت لقيمتها واستراتيجيتها وطرق التنظيم والإدارة، وتلك العوامل السابقة لمكانها البيئة المحلية بكافة خصائصها من سياسات مختلفة ونظم للتعليم والتدريب، والثقافات والمعتقدات وقيم وغيرها من الظروف الخاصة بكل دولة وتلبي التنافسية في السوق المحلي من العوامل الأساسية التي ركز عليها Porter وأولاًها اعتماداً خاصاً ضمن المحدد الرابع للثروة التنافسية . ويتضح أهميتها فيما يترتب عليها من دفع المنشآت إلى البحث عن صور للتنافسية غير السعوية من خلال التجديد والتطوير ورفع مستوى الكفاءة وجودة المنتج (Porter 2001).

وأخيراً، أشار منهج Porter إلى الصنف وسياسات الحكومة كعاملين ثانويين مساعدين . وتتضمن الصنف في الظروف والأحداث الخارجة عن سيطرة المنشآت وحتى الحكومات ذاتها. وتتضمن التغيرات المفاجئة في

والواقع يشير إلى عدم تساوي أسعار السلع محلياً ودولياً . وعلى ذلك يتم استخدام أسعار صرف حقيقية والذي يمكن اعتباره مقياساً للقدرية على التنافسية (Re). ويتم تعريف سعر الصرف الحقيقي باعتباره

ويتضح من هذا التعريف أن العلاقة بين قدرة السلع المحلية على المنافسة ومستوى سعر الصرف الحقيقي

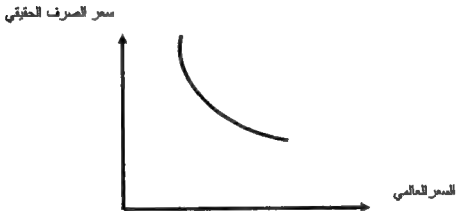
الشكل (٢-٢) : العلاقة بين القدرة التنافسية وسعر الصرف الحقيقي



العوامل في السعر المحلي والسعر العالمي وسعر الصرف الاسمي والتي يمكن توضيحها من خلال العلاقات والأشكال التالية :

فإذا تم اعتبار أن حركة سعر الصرف الحقيقي تعكس تطور القدرة التنافسية للاقتصاد فإن معرفة العوامل المؤثرة فيه من الأمور الهامة ، وتتمثل تلك

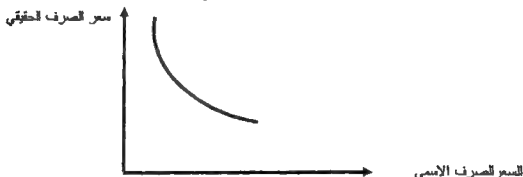
الشكل (٣-٢) : العلاقة بين السعر العالمي وسعر الصرف الحقيقي



وتتمثل العلاقة بالمعادلة التالية

$$R_e = (P_d/e)P_w$$

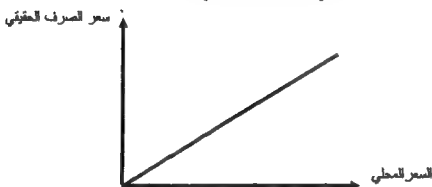
الشكل (٢-٤) : العلاقة بين السعر الاسمي وسعر الصرف الحقيقي



وتتمثل العلاقة بالمعادلة التالية

$$R_e = (P_d / P_w) (1/e)$$

الشكل (٢-٥) : العلاقة بين السعر المحلي وسعر الصرف الحقيقي



وتتمثل العلاقة بالمعادلة التالية

$$R_e = P_d . (1/e P_w)$$

التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير السعريّة، كلضمان عوامل الإنتاج مثل في مهارات العمال والبنية التحتية .

• التنافسية النوعية: وتشمل بالإضالة إلى النوعية والعلامة عنصر الإبداع التكنولوجي، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة وذات النوعية الجيدة، والأكثر ملائمة للمستهلك وحيث للمؤسسات المصدرة ذات

ويتضح من العلاقات السابقة أن القدرة التنافسية قد ترتفع أو تنخفض بارتفاع أو انخفاض الأسعار العالمية أو بانخفاض سعر الصرف . ولذلك فإن الأمر يتطلب معرفة العوامل المؤثرة في كل من السعر المحلي والسعر العالمي وسعر الصرف إذا ما رغبنا في دعم القدرة التنافسية للاقتصاد القومي .

• التنافسية غير السعريّة: باعتبار أن حدود

السمة الحصة في السوق، ويمكن من تصدير سلعة حتى ولو كانت أعلى سعر من سلعة منافسة.

• **التنافسية التقنية :** حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في صناعات عالية للتقنية.

قد يتطابق مفهومها التنافسية إذا كان تحسين تنافسية المنشأة أو الصناعة قد تحقق مع الاحتفاظ بمستويات التشغيل، ولهذا فإنه من المناسب أن يجري التحليل على مستويات ثلاثة : مستوى المشروع، مستوى الصناعة أو القطاع ومستوى الاقتصاد الوطني، ويمكن أيضاً أن يضاف مستوى التكامل الإقليمي.

ويمكن أن لا يتطابق مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة أو الصناعة أو للقطاع مع مفهوم التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني، ويمكن مثلاً أن تحقق تنافسية المؤسسة عبر تقليص حجم المدخلات كالنقل من العمالة مثلاً، فإذا كان نمو الإنتاجية قد تحقق من خلال تقليص مدخل العمل عوضاً عن زيادة الناتج لمستوى معين من مدخل العمل، فإن جالباً من المنافع المحققة على مستوى المؤسسة يمكن أن يقابلها على مستوى الاقتصاد الوطني نقصاً في الدخل والرفاهية العام ينجم عن التخلص من العمالة ما لم يتم استيعاب تلك العمالة في منشآت أو مشاريع أخرى وعلى ذلك يمكن بيان أهم مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة أو للصناعة وعلى المستوى القومي فيما يلي:

ثالثاً: مؤشرات قياس القدرة التنافسية

إن مفهوم التنافسية الأكثر وضوحاً يبدو على مستوى المؤسسة، فالمؤسسة قليلة الربحية ليست تنافسية، ولا تكون المؤسسة تنافسية عندما تكون تكلفة إنتاجها المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في السوق، وهذا يعني أن موارد المؤسسة يساء تخصيصها وأن ثرواتها تتضائل أو تفقد، وضمن فرع للنشاط معين ذي منتجات متجانسة يمكن للمؤسسة أن تكون قليلة الربحية لأن تكلفة إنتاجها المتوسطة أعلى من تكلفة منافسيها، وقد يعود ذلك إلى أن إنتاجيتها أضعف أو أن عناصر

الإنتاج تكلفتها أكثر أو السببين معاً.

وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالنظر إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل، إن فرع للنشاط التنافسي يتضمن مشروعات تنافسية إقليمياً ودولياً أي تلك التي تحقق أرباحاً منقظمة في سوق حرة.

ويمكن أن يتم تحليل مؤشرات القدرة التنافسية على المستوى الجزئي وعلى المستوى الكلي . وينبغي الباحث مع العديد من الاقتصاديين أن غالبية القدرة التنافسية للدولة تنشأ من قدرة مؤسساتها على التكيف، وعلى ذلك سوف يتم عرض أهم مؤشرات التنافسية والتي يمكن استخدامها على المستوى الجزئي والكلي .

فقد قدم Austin (عدنان ، ٢٠٠١) نموذجاً لتحليل الصناعة وتنافسية المؤسسة من خلال القوى الخمس المؤثرة على تلك للتنافسية وهي :

- تهديد الدخلاء المحتملين إلى السوق.
 - قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها الموردون للمؤسسة.
 - قوة المساومة والتفاوض التي يمتلكها المشترين للمنتجات للمؤسسة.
 - تهديد الإحلال أي البديل عن منتجات المؤسسة.
 - المنافسون الحاليون للمؤسسة في صناعتها.
- ويشكل هذا النموذج عصباً هاماً في السياسة الصناعية والتنافسية على مستوى المؤسسة، وجانبية منتجات مؤسسة ما يمكن أن تعكس الفاعلية في استعمال الموارد وعلى الأخص في مجال البحث والتطوير أو الدعاية، لهذا فإن الربحية وتكلفة الصنع والإنتاجية والحصة من السوق تشكل جميعاً مؤشرات للتنافسية على المستوى الجزئي (المؤسسة) وعلى مستوى الاقتصاد الكلي وأن كان هناك بعض المتغيرات

تكلفة عنصر الإنتاج، كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من السيارات، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جانبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة.

ومن الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرره دالة للتكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما يمكن تفسير الإنتاجية كضخمة بإدارة أقل فاعلية أو أن حجم الاستثمار غير فاعل أو بكليهما معاً.

د - الحصص من السوق :

من الممكن لمؤسسة ما أن تكون نشاطها مربح وتستحوذ على جزء هام من السوق الدخيلة بدون أن تتمتع بتكاليف على المستوى الدولي، ويتم ذلك عندما يكون السوق المحلي محمي بعوائق تجاه التجارة الدولية. كما يمكن للمؤسسات المحلية أن تكون ذات ربحية آتية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنفعة عند تحرير التجارة أو بسبب ضيق حجم السوق، ولتقدير الاحتمال لهذا الحدث يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسها الدوليين المحتملين.

عندما يكون هناك حالة توازن تضم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة منخفضة مقارنةً بتكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض ثبات العوامل الأخرى، فالحصص من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

ويستخدم الميزان التجاري والحصص من السوق كمؤشر لقياس تنافسية قطاع لنشاط معين، فإلتصاع بخسر تنافسيته عندما تنخفض حصته من الصادرات الوطنية الكلية، أو حصته من الواردات تتزايد لسلعة معينة أخذاً في الاعتبار حصص تلك السلعة من إجمالي

التي يراعى أخذها في الاعتبار عند تناول القدرة التنافسية على المستويين ممثلة في حزمة السياسات الاقتصادية .

أ - الربحية :

تشكل الربحية مؤشراً كافيّاً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصص من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد عرض رفع حصتها من السوق، ولكن يمكن أن تكون تنافسية في سوق يتجه هو ذاته نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسيتها الحالية أن تكون ضامنة لربحيّتها المستقبلية. وإذا كانت ربحية المؤسسة التي تريد البقاء في السوق ينبغي أن تمتد إلى فترة من الزمن، فإن القيمة الحالية لأرباح المؤسسة تنطبق بالقيمة السوقية لها.

وتعتمد المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها وكذلك على الجانبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة وعلى إنفاقها الحالي على البحث والتطوير أو براءات الاختراع التي تحصل عليها إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى، إن جودة السلعة تد حصر هام لاكتساب الجانبية ومن ثم النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

ب - تكلفة التصنيع :

تتراجع تنافسية المؤسسة إذا كانت تكلفة التصنيع المتوسطة تتجاوز سعر منتجاتها في الأسواق، ويمزى ذلك إما لانخفاض إنتاجيتها أو عوامل الإنتاج مكلفة كثيراً، أو السببين معاً. إن تكلفة التصنيع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشراً كافيّاً عن التنافسية في فرع نشاط ذي إنتاج متجانس ما لم يكن تراجع التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمشروع.

ج - الإنتاجية الكلية للعوامل :

تقيس الإنتاجية الكلية للعوامل الفاعلية التي تستطيع المؤسسة فيها تحويل مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ

Market Penetration Ratio

وهو عبارة عن النسبة بين واردات أهم الدول المستوردة للسلعة وستهلاك للظاهري للسلعة ، ويسمى حسابها كما يلي :

$$MPR_{ij} = \frac{M_{ij}}{Q_{ij} + M_{ij} - x_{ij}}$$

حيث :

(MPR_{ij}) هو عبارة عن معدل اختراق سوق الدولة من السلعة i ،

(M_{ij}) هي عبارة عن واردات الدولة من السلعة i

(Q_{ij}) هي عبارة عن إنتاج الدولة من السلعة i

(x_{ij}) هي عبارة عن صادرات الدولة من السلعة i

فعندما تكون MPR_{ij} أكبر من الواحد فإن البلاد j تفقد الميزة التنافسية للنسبة للمنتج i .

وقد أكد معظم الباحثين على ضرورة استعمال عدة مؤشرات لقياس القدرة التنافسية لدولة ما، والحد تمثلت تلك المؤشرات في ملاحظة تطور متوسط دخل الفرد الحقيقي أو الإنتاجية لعناصر الإنتاج ، أو على النتائج التجارية للدولة. ويعد من الأهمية توضيح أن تطور متوسط الدخل الحقيقي للفرد والإنتاجية مفاهيم مترابطة ولكن ليست متطابقة، حيث أن الدخل الحقيقي للفرد يرتبط بإنتاجية عوامل الإنتاج الكلية، وزيدتها يكون راجعاً إلى كفاءة استغلالها .

عندما تكون حصيلة صادرات دولة ما تتركز في أنشطة قطاعات تتميز بارتفاع معدلات نموها وحصيلة الواردات تتركز في أنشطة قطاعات تتميز بانخفاض معدلات نموها، فيمكن أن يكون مؤشر على تحسن كميات التبادل لهذه الدولة، وهذا يتحقق مع مراعاة سرعة استجابة الأسواق العالمية لظروف العرض والطلب الإقليميين، ويرتفع دخل الفرد تحت تأثير زيادة التخصص الوطني من الثروات الطبيعية (تنقيب عن الثروات الطبيعية) أو من رأس المال المادي

الإنتاج أو الاستهلاك المحلي.

وفي نشاط يتميز إنتاجه بعدم التجانس، فإن تراجع ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب السابق ذكرها سابقاً ولكن يضاف إليها سبب آخر وهو أن للمنتجات التي تقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بالفرص ثابت العوامل الأخرى أيضاً، إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما تخفضت حصتها من السوق بذلك يكون هناك تجاهل من جانب المشروع للثوق المختلفة.

هـ — الميزة للنسبة للظاهرة :

قام Porter بتقديم مقاييس للتنافسية مستنداً على الميزة للتنافسية للظاهرة ، ويمكن حسابها لبلد ما j لمجموعة منتجات أو أروع نشاط i كالآتي :

$$RCA_{ij} = \frac{[i \text{ الصادرات الدولية للمنتج } j]}{[i \text{ الصادرات الدولية للكلية}]}$$

عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلاد j يمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة (المنتج)، ويصدر الاهتمام بالميزان التجاري لفرع النشاط فإن فرعاً صناعياً تبلغ حصته ٦% من الصادرات الدولية و ٧% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسياً.

و— حساب متوسط الأسفل للنسبة:

ويتم ذلك كما يلي :

حيث :

$$PA_{ij} = \frac{P_c}{P_e}$$

(PA_{ij}) هي النسبة بين متوسط أسعار الدول المنافسة إلى سعر المنتج i في البلد j .

(P_c) هو متوسط أسعار الدول المنافسة ، (P_e) هو سعر المنتج i في البلد j . فعندما تكون PA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلاد j يمتلك ميزة تنافسية نسبية لسعر المنتج i .

ي— حساب معدل اختراق للسوق (MPR)

(نتيجة لاستثمارات سابقة).

وكثير من الأدبيات الاقتصادية ترى أن تنافسية البلاد لا يمكن أن تختزل إلى مجرد عوامل مثل الناتج المحلي الإجمالي أو الإنتاجية لأن المنشآت تواجه الأبعاد السياسية والتقنية والتعليمية للبلدان المنافسة وكذلك اقتصادياتها، وبهذا فإنه من خلال تزويد المنشآت بمناخ ذي هيكل أكثر فاعلية والمؤسسات والسياسات الفاعلة، تستطيع الأمم أن تتنافس فيما بينها. لقد بينت دراسة عدة مؤسسات وجود حزمة واسعة من المؤشرات على تنافسية المشروع، ومن هذه النتائج (عنان، ٢٠٠١):

- في معظم الأنشطة الاقتصادية وفروع النشاط فإن التنافسية لا تتمركز ببساطة على الأسعار وتكلفة عوامل الإنتاج.
- هناك عوامل عديدة ليست مرتبطة بالأسعار تعطي اختلافات عن مستوى إنتاجية البدل العاملة، رأس المال (وفورات الحجم، حجم المخزون، الإدارة، علاقات العمل، ... الخ).
- يمكن للمشروعات أن تصن من مستوى أدائها من خلال التقليد والإبداع التكنولوجي.
- من الأهمية بمكان معرفة أن التركيز على تنافسية المشروع تحي دوراً محدوداً للدولة وتتطلب استعمال تقنيات إنتاج مرنة ورقابة مستمرة على النوعية والتكاليف والتطلع إلى الأمد الطويل أكثر من الأمد القصير.
- ضرورة إعطاء أهمية أكبر إلى تكوين وإعادة التأهيل وللنظر إلى العامل كشريك وليس عامل إنتاج.
- إذا كانت تنافسية البلاد تقاس بتنافسية مشروعاته فإن تنافسية المشروع تعتمد على نوعية إدارته وللولة مدير غير ناجح للمشروعات وخصوصاً في مجالات القطاع الخاص.
- يمكن للدولة مع ذلك أن تسهم في إيجاد مناخ موات لممارسة إدارة جيدة من خلال : توفير استقرار

الاقتصاد المحلي، خلق مناخ تنافسي من خلال إزالة العقبات أمام التجارة الدولية، وكذلك بإزالة الحواجز أمام التعاون بين المشروعات، وأخيراً من خلال تحسين ثلاثة أبعاد من عوامل الإنتاج هي رأس المال البشري باعتبار الدولة المكون الأساسي له، وحجم القروض، والخدمات العمومية.

ويمكن صياغ مقاييس تنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعلومات عن المؤسسات التي تشكل كافية، وهذه المقاييس تمثل متوسطات وقد لا تمكن لوضع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس، إن إجراء تحليل تنافسي على مستوى قطاع النشاط أو المناظير (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفروق مؤشرات القطاع محدودة، وتعود تلك الفوارق عادة إلى نصيرات جديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى.

وتتطرق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط إذا أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل متميز مردوداً متوسطاً أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسياً إذا تم إجراء التفصيلات اللازمة.

الجزء الثالث: علاقة التكنولوجيا بدعم القدرة التنافسية :

يعتبر إقتران التكنولوجيا والديناميكية التكنولوجية محدداً رئيساً لقدرة بلد ما على المنافسة الدولية وتحقيق معدلات مرتفعة في مستويات المعيشة ، ويرجع ذلك لسببين ، يمثل السبب الأول في أن التقدم التكنولوجي يؤدي من خلال إدخال منتجات وعمليات إنتاج جديدة ومحسنة إلى رفع القدرة الإنتاجية الكاملة للبلاد ويؤدي ذلك بدوره إلى تعزيز القدرة التنافسية للبلاد وهي تعتبر من العوامل الحاسمة في تحقيق نمو مستمر للاقتصاد القومي .

تبين الدراسات الاقتصادية الحديثة فيما يعرف بنظرية النمو الحديثة أن الفروق التكنولوجية هي التي تفسر الاختلافات الأساسية في درجات النمو، ومن خلال نموذج Porter تم التوصل إلى أن التكنولوجيا تمثل أحد محدثات دعم القدرة التنافسية ولذلك كان لزماً استعراض مفهوم للتكنولوجيا في الفكر الاقتصادي من خلال نظريات النمو الحديثة .

أولاً : مفهوم التكنولوجيا في الفكر الاقتصادي

تتولد العديد من الاقتصاديين نماذج للنمو النيوكلاسيك بالدراسة والتطوير (المعجزة ٢٠٠٥) ، وقد كان الحافز لهم في وضع أسلوب جديد للنمو تجاهل النيوكلاسيك الفرض الخاص بالتكنولوجيا من خلال تجاهل العوامل المحددة له ، وبذلك تركوا العمل الرئيسي في تحقيق النمو من وجهة نظرهم بدون تفسير . وقد نتج عن هذا أن أخذ الاقتصاديين في الاتجاه نحو إلقاء الفرض التقني لنماذج النيوكلاسيك ، وهو فرض تنافس الإنتاج الحدي لرأس المال المادي والذي تعتبره عامل الإنتاج الوحيد القابل للتركب ، وما يستتبع ذلك من توقف النمو عند وصول الإنتاج الحدي لرأس المال إلى الصفر . وعلى هذا الأساس قامت نظريات النمو من الأدلة والتي كانت تستهدف في بداية ظهورها اعتماد فكرة تنافس الإنتاج الحدي لرأس المال .

وقد أوضح (رومر ١٩٨٦) في نموذج للنمو من الداخل أنه في حالة تولز المناسبة الكاملة يمكن للإنتاج الحدي لرأس المال أن ينمو بدون قيود ، حيث يمكن لمعدل الاستثمار ومعدل المعائد على رأس المال أن يتزايداً بدلاً من أن يتناقصا مع زيادة رصيد رأس المال . هذا وبافتراض ثبات أو تزايد الإنتاج الجديد لرأس المال يستلزم تزايد عائد النطاق وليس ثباته كما يقترح نموذج النمو النيوكلاسيك ، إلا فإن فرض ثبات للتاج الحدي لرأس المال لابد أن يعني أن الإنتاجية الحدية سالبة لمرسل الإنتاج غير رأس المال . ويرجع

تزايد عائد النطاق إلى الوفورات الخارجية الموجهة للاستثمار في المعرفة الذي تقوم به المنشأة على إنتاج المنشأة الأخرى داخل الصناعة ، وذلك بسبب طبيعة المعرفة حيث لا يمكن الاحتفاظ بها سرّاً أو حماية ملكيتها لفترة زمنية طويلة . كما أرجع (لوكاس ١٩٨٨) تزايد عائد النطاق إلى الوفورات الخارجية لتركب رأس المال البشري والذي أطلق عليه الأثر الخارجي لتركب رأس المال البشري .

ويرى (رومر ١٩٨٦) أنه إذا كان إنتاج المعرفة الجديدة يخضع لتناقص عوائد النطاق فإن إنتاج سلع الاستهلاك باعتبارها دالة في رصيد المعرفة وفي غيرها من المدخلات يخضع لتزايد عائد النطاق ، وهو ما يعني أن الناتج الحدي للمعرفة باعتبارها أحد المدخلات في دالة إنتاج سلع الاستهلاك يمكن أن يكون متزايداً على عكس الفرض النموذج النيوكلاسيك للنمو تنافس الناتج الحدي لرأس المال . وبهذا يمكن للمعرفة أن تنمو بدون حد أقصى أو بدون قيود على نموها . أي أنه حتى مع بقاء كل المدخلات الأخرى ثابتة فإن يكون من الأمثل التوقف عن إنتاج سلع الاستهلاك عند حالة من الثبات يكون عندها المعرفة ثابتة ولا يتم إنتاج أبحاث جديدة . وبذلك يعتمد نموذج رومر (١٩٨٦) على ثلاث عناصر رئيسية تتمثل في الوفورات الخارجية وتزايد عائد النطاق في إنتاج سلع الاستهلاك وتنافس عائد النطاق في إنتاج المعرفة أو الفن الإنتاجي ، ويمثل تزايد الإنتاجية الحدية للمعرفة في إنتاج سلع الاستهلاك أهم ما يميز نتائج نموذج رومر للنمو .

ويعد من الفروض الجوهرية لنماذج النمو من الداخل إنها اعتبرت الاكتشافات والتكنولوجيا عوامل الإنتاج غير التقني تختلف عن غيرها من عوامل الإنتاج (رومر ١٩٩٤) وقد أطلق رومر على هذه العوامل عوامل الإنتاج غير التنافسية في الاستخدام ، لأن استخدام منشأة أو شخص لها لا يمنع أو يحول

المعرفة والتي تعتبر الشكل الرئيسي لرأس المال حيث افترض أنها ناتج للأبحاث التي تتم في مجال الفن الإنتاجي والتي تظهر تنافس عائد النطاق ، أي أنه في ضوء رصيد معين للمعرفة في أي لحظة زمنية إذا ما تم مضاعفة المخلفات المستخدمة في إنتاج الأبحاث فإنه إن يترتب عليه مضاعفة مقدار المعرفة الجديدة المنتجة .

ومما سبق يمكن أن نستخلص أن نموذج رومر يعتمد في بناءه على ثلاث عناصر ممثلة في الفورات الخارجية وتزايد عائد النطاق في إنتاج سلع الاستهلاك وتنافس عائد النطاق في إنتاج المعرفة أو الأبحاث أو الفن الإنتاجي الجديد . ويمثل العنصر الرئيسي في نتائج نموذج رومر للنمو هو الافتراض تزايد الإنتاجية الحدية للمعرفة أو رأس المال غير المادي في إنتاج سلع الاستهلاك وليس تنافسه . ويلاحظ أيضاً أن رومر لم يدرج رأس المال المادي ضمن مخلفات دالة الإنتاج وأن كان استدرج ذلك في دراسته لعام ١٩٩٤ وذلك من خلال تمييزه بين كل من رأس المال المادي ورأس المال البشري في دالة الإنتاج .

ويفترض نموذج (ستوكي ، ١٩٨٨) أن حدوث النمو من الدافع يتم في الناتج المتوسط وأن المحرك الأساسي للنمو هو تركم رأس المال البشري ، وأن هناك فورات خارجية لتركم رأس المال البشري . كما يفترض أن إنتاج كل السلع في كل فترة يتم بعيداً عن ثبات عائد النطاق مع سيادة المنافسة الكاملة . هذا وقد استبد ستوكي وجود رأس المال المادي في حين أن تركم رأس المال البشري من وجهة نظره يتم من خلال التحمل أثناء العمل . ومن أهم ما يميز نموذج ستوكي اعتباره أن إنتاج السلع الجديدة والأجود من السلع الموجودة في الأسواق عنصر مكمل لعملية النمو .

وفي نموذج (ستوكي ، ١٩٩١) فإنه قام بالتمييز بين رأس المال البشري للأفراد ورصيد المعرفة

دون استخدام المنشآت والأشخاص الآخرين لها وترجع أهمية وجود عوامل الإنتاج غير التنافسية في الاستدلال إلى أماكن تركمها بدون قيود يسمح بفكرة الفورات الخارجية للمعرفة . وبما أن للعوامل غير التنافسية المستخدمة لها قيمة إنتاجية فلابد من استبعاد فرض دالة الإنتاج ذات عائد للنطاق الثابت والذي يقوم على أنه إذا تمت مضاعفة كمية جميع عوامل الإنتاج التنافسية فلا توجد ضرورة لمضاعفتها ، وبالتالي فإنه بالنسبة لدالة الإنتاج التي تضم عوامل إنتاج تنافسية وعوامل إنتاج غير تنافسية لابد أن يؤدي إلى أكثر من مضاعفة الإنتاج ومن هذا لا يمكن أن تكون دالة الإنتاج متجانسة من الدرجة الأولى .

هذا وقد تم دراسة نماذج للنمو من الدافع في حالة وجود فورات خارجية ، وتفترض هذه النماذج أن التقدم يتحدد بعوامل من داخل النظام الاقتصادي أي أن المعدل الكلي للاختراعات يتحدد بتصرفات الأفراد . كما تقوم هذه النماذج على أساس لافتراض إمكانية مضاعفة الإنتاج من خلال مضاعفة جميع المخلفات المستخدمة سواء كانت رأس المال المادي أو العمل أو رأس المال البشري أو المعرفة ، وهو ما يعني أنه لابد أن تكون دالة الإنتاج متجانسة من الدرجة الأولى ، كما تقوم هذه النماذج على أساس لافتراض سيادة المنافسة الكاملة وبذلك تكون المنشآت آخذة للسعر (كعملة) ، وهو ما يعني أن كل عنصر يحصل على أجر يحصل إنتاجه الحدي .

وقد ساهم رومر في هذه النماذج بهدف تقديم نموذجاً للنمو طويل الأجل يقوم على افتراض تنافس عائد رأس المال لكل فرد ، ويترتب على هذا أنه في غياب التغير التكنولوجي فإن الناتج المتوسط من المفترض أن يقترب من قيمة ثابتة مع الزمان . هذا ويعتبر نموذج رومر نموذجاً للنمو التوازني يعتمد على التغير في الفن الإنتاجي الذي يحدث من داخل النموذج ، بحيث يتحقق النمو طويل الأجل بسبب تركم

متجانسة من الدرجة الأولى . وعلى هذا إذا كانت دالة الإنتاج تأخذ شكل دالة كوب دوجلاس كما افترض نموذج النيوكلاسيك فإن كلاً من رأس المال المادي والعمل يحصلان على دخل يعادل إنتاجهم . كما يقوم النموذج على استبعاد إمكانية حدوث الوفورات الخارجية ، حيث أن زيادة المدخلات التي تمول الاستثمار ستؤدي إلى رفع معدل نمو الدخل الفردي ولكن مع ارتفاع نسبة رأس المال إلى العمل أي يتجه الإنتاج للحد من رأس المال نحو الانخفاض ويعود معدل النمو إلى حالة من الثبات والاستقرار حيث ينمو كلاً من الإنتاج ، الاستهلاك ، رأس المال المادي ، العمل الماهر بذات المعدل مع افتراض ثبات عدد السكان حيث معدل النمو السكاني يتحدد بعوامل من خارج النموذج . كما يرى النيوكلاسيك أنه إذا كان رصيد رأس المال المادي منخفضاً بالنسبة لحجم السكان وبالتالي يكون معدل المائد عليه أعلى فإن تراكم رأس المال المادي يؤدي إلى انخفاض معدل العائد إلى المستوى المستقر . ومن هنا كان توصيل نظرية النيوكلاسيك إلى أن الاقتصاد الانامي والذي لديه رصيد أقل من رأس المال المادي فإنه يمكن أن ينمو بمعدل أسرع ليصل إلى معدل النمو الثابت للاقتصاديات المتقدمة .

في حين نجد أن نماذج النمو من الداخل قد ركزت على أهمية رأس المال البشري باعتباره المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي كما تم اعتبار تراكمه هو وسيلة تحقيق هذا النمو . كما يعد من أهم مميزات نماذج للنمو من الداخل اعتبارها للتغير التكنولوجي يتحقق بسبب تراكم رأس المال البشري أي أنه يتحدد من داخل النموذج . وبذلك تتفق هذه النماذج مع كثير من فروض نظرية النمو للنيوكلاسيك ، إلا أن وجه الاختلاف بينهما يتمثل في فرض تحديد للتغير التكنولوجي بعوامل من داخل النموذج .

هذا ومن خلال تناولنا لنماذج النمو في المصادر

للمجتمع ككل . إذ يرى ستوكي أن الفرد يحقق ثراكم رأس المال البشري عن طريق الاستثمار الذي يتم فيه من الصغر ، ويعتمد مستوى رأس المال البشري الذي يملكه الفرد عند تركه للتعليم ودخوله مجال العمل على عنصرين هما طول فترة الاستثمار في التعليم إذ يتم ذلك وفقاً لاختيارات الفرد حيث يتم المقارنة بين تكلفة الفرصة للدخول المتأخر في سوق العمل ، وبين معدلات الأجر العالية التي يحصل عليها للعامل الماهر . في حين يتمثل العنصر الآخر على مدى كفاية الوقت المخصص للتعليم والتي تعتمد بدورها على رصيد المجتمع ككل من المعرفة . وعلى هذا يحدد مستوى رأس المال البشري الذي يملكه للفرد عند العمل معدل الأجر الذي يمكنه للحصول عليه بهلتي حياته .

ومن الأمور التي تثير الانتباه في بحث (ستوكي ١٩٩١) تمييزه بين الأنواع المختلفة للعمل بحيث لا يمكن اعتبارها بدائل تامة لبعضها البعض ، فالمعامل الذي يملك رأس مال بشري ممثلاً في ارتفاع مستوى مهارته مما يمكنه أن ينتج سلع ذات جودة عالية ، وبذلك يمكن لرأس المال للبشري والوجود أن ينموا بمعدل ثابت متماثل .

ومن خلال الاستعراض الذي تم لبعض نماذج النمو ، نلاحظ أنها تتفق في عدد من الفروض ، من حيث كونها نماذج نمو طويلة الأجل . وأن كل نمو طويل الأجل وفقاً للنيوكلاسيك يعد نمواً ثابتاً ، إذ نفترض أن الفن الإنتاجي يتم تحديده بعوامل من خارج النموذج واعتباره من قبيل السلع العامة التي توفرها الحكومة للمنتشة العاملة في الصناعات المختلفة . كما تقوم هذه النماذج على افتراض سيادة قانون تناقص الغلة لعوامل الإنتاج ، فضلاً عن سيادة ثبات عائد النطاق عند زيادة الكميات المستخدمة من كل من العمل ورأس المال المادي بنسبة معينة . حيث يزداد الإنتاج الكلي بذات النسبة مما يعني أن دالة الإنتاج الكلي دالة

عمليات الإنتاج وإضافة الجديد إلى المعارف التكنولوجية. ولا يمكن بالطبع تجاهل النوع الأول من المهارات أو تحسين المعرفة عند مناقشة سياسات النمو الاقتصادي، ذلك أنه غالباً ما تكون الخطوة الضرورية الأولى نحو تطوير القدرة على إحداث التغيرات التكنولوجية. ولكن، وبمنس القدر، فإن تلك الخطوة الأولى ليست ضماناً لتحقيق الديناميكية التكنولوجية. وليس من النادر أن تقام أحدث المنشآت الصناعية في البلدان النامية، وسرعان ما تصبح تلك المنشآت باقية وغير مجدية اقتصادياً، حيث تتوقف مرة أخرى ذلك على سرعة التقدم التكنولوجي في المناطق الأخرى.

ويعد من الواضح أن القدرات على تحقيق التغيرات التكنولوجية هي من صنع الإنسان، وقد بينت أماكن مختلفة في أزمنة مختلفة أنها تكنولوجيا ديناميكية. وفي هذا الصدد تعتبر تجربة الاقتصاد الياباني والاقتصادات الأخرى في شرق آسيا ذات أهمية خاصة بالنسبة للدول النامية. فقد كانت كل من تلك الدول تعتبر منذ زمن ليس ببعيد غير قادرة على تحقيق تقدم اقتصادي سريع. وقد تكون العقولة التالية نموذجية بالنسبة لما كان يقال عن شرق آسيا في نهاية الحرب العالمية الثانية: " منذ ثلاثة وأربعين عاماً أشار تقرير حكومي لأحد البلدان النامية الهامة أن العمل اليوم بنأى عن الأصول لشاقة وللمنتجة ويسمى نحو الأصول البسيطة وللتشي تسعى لتحقيق ربح تجاري سريع. وبين التقرير أن إنتاجية العمال قد انخفضت بينما كانت الأجور مرتفعة كثيراً، والشركات غير فعالة وتحصل على إعانات مفرطة. ولدى ارتفاع الأسعار في ذلك البلد إلى استعباده من الأسواق الدولية وأصبح يولججه تدهوداً تنافسياً غديداً من كل من الصين والهند للمصنعين حديثاً.

يتوفر إثبات تجريبي مهم بأن البلدان التي استثمرت في التغير التكنولوجي (من خلال الإنفاق على الأبحاث والتطوير مثلاً) كانت أكثر قدرة على النمو سريعاً

الاقتصادية المختلفة نلاحظ أن تلك النماذج لم تعتمد على مدخلات الإنتاج الممثلة في تراكم رأس المال البشري والمادي، مع التركيز على أهمية التكنولوجيا لإحداث نمو طويل الأجل.

ويرى الباحث أنه يمكن من خلال التغير التكنولوجي إحداث وفر في مصادر الإنتاج للتقليدية المستخدمة. هذا كما يرى الباحث أن التغير التكنولوجي من شأنه أن يساهم في زيادة إنتاجية مصادر الإنتاج التقليدية لزيادة التقدم التكنولوجي من شأنه زيادة إمكانيات الإنتاج. كما يساهم التقدم التكنولوجي في تخفيض تكاليف الإنتاج

ثانياً: البراعة التكنولوجية

إن الأهمية الأساسية للتقدم التكنولوجي أمر معترف به في أدبيات النمو الاقتصادي. ويعد النمو الاقتصادي مرادفاً لزيادة كمية ونوعية وتنوع السلع التي أصبحت متاحة للبشرية على مر الزمن. كما أنها تعني ضمناً، وبفضل للتصن الممتد لفنون الإنتاج، تدنى الجهد البشري للعمل مع مرور الوقت، وكل ذلك نتيجة للتغير التكنولوجي. بيد أن التغيرات لا تتم في خطوة واحدة، فليها عملية ديناميكية حيث للمعرفة التكنولوجية تستند على ذاتها. ويؤدي ازدياد نطاق المنتجات المتاحة وعمليات الإنتاج إلى توسيع نطاق التقدم التكنولوجي وارتفاع القدرة على التوسع الاقتصادي. (إلا أن هذه العملية تؤدي كذلك إلى مضاعفة مجال للتجميع الممكن للسلع وعمليات الإنتاج المعروفة، مما يؤدي إلى فتح سبل جديدة للاستفادة من المعارف المتاحة.

وتعتبر قدرة الدول على الاستفادة من تلك الفرص أمر هام في تحديد قدرتها على تحقيق النمو الاقتصادي. وذلك فارق بين أن يكون البلد قادراً على تجميع منتجات ما أو التفوق في عملية إنتاج معين، مستفيداً من المعرفة المتاحة، وبين أن يكون ذلك البلد قادراً على إدخال تحسينات على المنتجات وعلى

يمكن أن تتغير كل من طبيعة الناتج وطبيعة رأس المال مع التغيرات التكنولوجية، وعلى الصعيد التجريبي، عادة ما تكون نسبة الناتج إلى رأس المال ثابتة نسبياً بمرور الوقت، مما يعكس أن زيادة الإنتاج مرتبط ب اعتماد متزايد مع رأس المال .

ويقاس مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج Total Factor (Productivity TFP)، كما هو واضح من التسمية، لتحسن في إنتاجية جميع عوامل الإنتاج معاً. ولقياسها يتعين القيام ببعض الافتراضات لتجميع مختلف المخرجات والمدخلات والكميات الناتجة أو المدروسة، والتي عادة ما تكون موضع تساؤلات. ويعادل مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج، في أية فترة زمنية :

واللاحق بالبلدان الأكثر تقدماً. واستنتج (Fageberg) من نتائجه الإحصائية إلى أنه " من أجل للحاق بالبلدان المتقدمة ... فإن الدول نصف المصنعة لا تستطيع الاعتماد فقط على مزيج من اللواردات التكنولوجية والاستثمارات، بل عليها أيضاً أن تزيد من أنشطتها التكنولوجية" .

ثالثاً : قياس التقدم التكنولوجي

استخدم الاقتصاديون أساساً طريقتين لقياس التقدم التكنولوجي (الحق، ١٩٩٩)، أولاً طريقة النمو في ما يسمى مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج (كما يسمى في بعض الأحيان "الإنتاجية متعددة العوامل")، والأخرى طريقة نمو إنتاجية العمل. وعادة لا تستخدم إنتاجية رأس المال في قياس التغيرات التكنولوجية، نظراً لأنه

$$\frac{Y_t}{X_t}$$

حيث تمثل كل من Y_t و X_t على التوالي للمخرجات والمدخلات التي تم تجميعها على أساس أوزان محددة. وتنسب إلى الاقتصادي الأمريكي مولو (Solow 1957) طريقة لقياس نمو مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج مستخدماً دالة إنتاج كلاسيكية محدثة بالفراض أن عوامل الإنتاج تكسب مردوداً يعادل قيمة ناتجها الحدي . وقد أتاح له هذا الأسلوب فصل نقل دالة الإنتاج مع مرور الوقت. وتستند فكرته إلى أنه عند عدم حدوث تغيرات تكنولوجية، فإن دالة إنتاج ذات نطلق المعادل الثابت سوف تستفيد تماماً قيمة للناتج إذا ما حققت عوامل الإنتاج مردوداً يعادل ناتجها الحدي، وبطبيق ذلك أيضاً على الوضع الذي يتغير فيه استخدام عوامل الإنتاج، ويكون التقدم التكنولوجي قد تحقق بالفعل عندما يبقى جزء من الناتج بعد أن تكون عوامل الإنتاج قد أخذت نصيبها المعادل لناتجها الحدي بمعنى :

نمو مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج =

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} - \sum \beta_i \frac{\Delta F_i}{F_i}$$

لساليب إنتاجية أكثر كفاءة تؤدي إلى عدم إمداد الموارد الاقتصادية، بمعنى إمكانية إنتاج نفس الحجم من السلع بقر أقل من الموارد أو الحصول على حجم أكبر من السلع بنفس للقر من الموارد ، وفي الحالتين تخفض تكلفة الوحدة المنتجة . وقد ينصرف أثر التقدم التكنولوجي إلى مستوى للجودة بحيث يسفر عن سلع

حيث F_i تمثل عامل إنتاج في مخلفات الإنتاج i و β_i تمثل نصيبه من الإنتاج على أساس ناتجة الحدي .

رابعاً : أثر استخدام التكنولوجيا على دالة الإنتاج

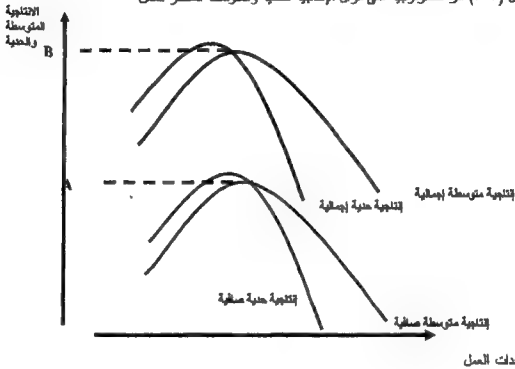
يمثل التقدم التكنولوجي بوجه عام في الاكتشافات والابتكارات الحديثة التي من نتائجها الوصول إلى

وخدمات أكثر جودة وينفس التكلفة .

ومما شك فيه أن استخدام تكنولوجيا حديثة لإبد
وأن يملأ تأثيره على دالة الإنتاج يومن ثم على
ملحنيات الإنتاجية الحدية والمتوسطة لعوامل الإنتاج
ومما شك شكل منحنى إمكانية الإنتاج من خلال

رفعه إلى أعلى تعبيراً عن زيادة حجم الموارد المتاحة
للدولة أو زيادة كفاءة الموارد المملوكة للدولة ،
والشكل التالي يوضح تأثير التكنولوجيا على
إنتاجية عنصر العمل -

شكل (٣-٢) أثر التكنولوجيا على دوال الإنتاجية الحدية والمتوسطة لعنصر العمل



التقنيات الحديثة في أحد الصناعات سيترتب عليه
زيادات متتالية في دخول الصناعات المتكاملة معه ،
بحيث تصبح الزيادة النهائية في الدخل أضخم من تلك
الزيادة في الاستثمار ، والقيمة بينهما تسمى مضاعف
الدخل . وهو ما يعنى مزيد من النمو الاقتصادي بشكل
يسهم في زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد القومي مع
الأخذ في الاعتبار محدثات للتنافسية الأخرى .

التوصيات

أولاً: دور الدولة في دعم القدرة التنافسية
انطلاقاً من تعريف التنافسية على أنها قدرة الدولة
على إنتاج ملء وخدمات تلبي لاحتياجات الأسواق

ويوضح للشكل السابق أن منحنى الإنتاجية الصافية
يكون أسفل منحنى الإنتاجية الإجمالية ، والبعد الرأسي
بينهما يعكس التكلفة الإضافية المترتبة على تصن
إنتاجية للعمل نتيجة استخدام أساليب تكنولوجية حديثة .
وكما ساهم الاستثمار الجديد في هيئة استخدام مزيد من
التكنولوجيا في رفع مستوى الإنتاجية لعنصر العمل ،
فما لا شك فيه أن هذا سيترتب عليه مزيد من التوسع
في المشروعات المتكاملة مع هذا المشروع ، أي مع
المشروعات التي تمده بما يلزمه من مدخلات ،
والمشروعات التي تعتمد على منتجاته كمدخلات .
ويتضح من ذلك أن الاستثمار الأولي في شكل استخدام

العالمية وتحافظ على متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي، يتبين لنا مدى الارتباط الوثيق بين القدرة التنافسية ودور الدولة، وذلك بتشجيع الأنشطة على توليد وفورات (خارجية) إيجابية، وتحويل الأرباح من الاقتصادات الأجنبية إلى الاقتصاد المحلي، ويتم ذلك عبر تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في الصناعة والحد من دخول المنشآت الأجنبية إلى الأسواق المحلية.

ولا يزال دور الحكومة قائم لزيادة القدرات التنافسية للدول، إلا أنه أصبح يأخذ أشكال غير تقليدية، فيمكن تصديق دور الدولة في دعم وتحسين تكلفتها على المستوى الدولي، بتوفيرها للمناخ الملائم وذلك من خلال تطبيق سياسات اقتصادية ومالية واجتماعية فعالة بغية دعم القدرة التنافسية للقطاعات الإنتاجية والخدمية (نوير، ٢٠٠٢)، وتتمثل في السياسات التالية:

- سياسة تحديث البنية الأساسية المادية.
- تحديث الجهاز الحكومي والإداري.
- السياسات المالية والتقنية.
- سياسات الاستثمار وتهيئة المناخ الاستثماري.
- سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية الذاتية.
- السياسات التصديرية
- سياسة نشر وتداول للمعلومات
- سياسة إصلاح التشريعات والمؤسسات.
- أساليب للممارسة الإدارية الرشيدة.

يتمثل دور الدول في دعم التنافسية، في إيجاد مناخ ملائم لكي تستطيع المؤسسات تحسين أدائها، ويتجلى هذا في عدة مؤشرات ومظاهر في الحياة الاقتصادية أهمها:

١. استقرار البيئة الاقتصادية الكلية من خلال تكلي معدلات التضخم وتمويل عام ملموس، ومعدلات ضريبية تنافسية.
٢. إزالة تكلفة موقوفات التجارة، المحافظة

وتطوير أسواق عالمية مفتوحة وتنافسية.

٣. تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأزالة كافة الأعباء غير الضرورية على نشاطها الاقتصادي.
٤. تحرير الأسواق بغية القيام بعملها بكفاءة، ويتم تحفيز الأفراد والمؤسسات من خلال إصلاح الضرائب المفروضة عليهما.

٥. ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلي، وتحسين الخدمات المقدمة من قبل الحكومات مثل التعليم.
٦. ضرورة إيجاد إستراتيجية عامة للصناعة والتركيز على إعطاء الأولوية للصناعات الواحدة التي لديها القدرة العالية على المنافسة والتي تستوعب أعداد كبيرة من العمالة

٧. العمل على إنشاء شركة دولية لتسويق المنتجات في الخارج لتشجيع الصادرات .
٨. العمل على نقل التكنولوجيا الحديثة من الخارج وتطويرها من خلال الاستعانة بتجارب بعض الدول المتقدمة.

٩. العمل على تطوير نظم التعليم بجميع مراحله مع ضرورة إدخال التطبيق العملي مع إيجاد مراكز تدريب لدخل المنشآت الصناعية المختلفة .
١٠. العمل على تجميع بعض الشركات المحلية مع شركات أجنبية مما سيؤدي إلى تحسين جودة منتجات الشركات المحلية وكذلك إنتاجية العاملين بها مما يؤدي إلى تحسين قدرتها التنافسية .

١١. ضرورة إيجاد سياسة تكنولوجية في الدولة تطبق على القطاعات الصناعية المختلفة .
١٢. العمل على محاولة زيادة الصادرات والحد من الواردات لتصبح العجز في الميزان التجاري وذلك من خلال التركيز على تصنيع بدائل المنتجات المستوردة لإمكان تضيق الفجوة في الميزان التجاري بين الصادرات والواردات .

ثانياً: دور المنشأة في دعم القدرة التنافسية

١. تحقيق معدلات أعلى من نمو الإنتاج

تلبية الاحتياجات من الطاقة - بالتطبيق على قطاع الكهرباء " التنافسية الدولية "، رسالة دكتوراه جامعة القاهرة ، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية.

٤. حسني ، محمود حسني (١٩٩٧) ، "الميزة التنافسية ومناهج قياسها مع التطبيق على قطاع الخدمات في مصر _ صناعة التبرجيات ، المجلد العلمي للبحوث والدراسات التجارية ، جامعة حلوان ، كلية التجارة وإدارة الأعمال، العدد الثاني.

٥. رجب،عائلة (٢٠٠١) ، "إمكانية زيادة القدرة التنافسية في خدمة الشحن الجوي المصري"، ورقة مقدمة إلى مؤتمر " القدرات التنافسية للاقتصاد المصري جامعة القاهرة مركز دراسات وبحوث الدول النامية ، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية (٥-٦ نوفمبر).

٦. سليمان، سلوى وآخرون(١٩٩٨) ، "الصناعة وحواجز الاستثمار الصناعي في مصر ، وزارة الصناعة والثروة المعدنية .

٧. لبنى، عبد اللطيف (٢٠٠١) ، " مفهوم للتنافسية الاقتصادية "، ورقة مقدمة إلى مؤتمر " القدرات التنافسية للاقتصاد المصري بمجلة للقاهرة مركز دراسات وبحوث الدول النامية ، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية (٥-٦ نوفمبر) .

٨. محمد، جابر محمد (١٩٩٧) ، "محددات الميزة التنافسية للصادرات المصرية للصناعة المصرية - دراسة تطبيقية ، رسالة ماجستير ، جامعة حلوان ، كلية التجارة.

٩. عدنان ، وديع محمد(٢٠٠١) ، "محددات القدرة للتنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية ، بحوث ومناقشات ، تونس ٢١/١٩ جوان .

١٠. عمار ، أميرة محمد (٢٠٠٢) ، "تحليل القدرة للتنافسية للقطاع السياحي المصري "، رسالة ماجستير ، جامعة القاهرة ، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية .

الصناعي من خلال الاستفادة القصوى من تنمية الصادرات وأدوات تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك في الأجل القصير.

٢. تعزيز إنتاجية المنشآت الصناعية من خلال سلسلة من برامج مباشرة لدعم التنافسية (المحلية والقومية والعالمية) وذلك في الأجل المتوسط.

٣. تطوير وتحسين الجانب التكنولوجي للصادرات المصنعة من خلال زيادة حصة الصادرات ذات التكنولوجيا المتوسطة والعالية وذلك في الأجل الطويل.

٤. العمل على تطبيق أسلوب الثواب والعقاب على العمال من أجل زيادة إنتاجيتهم وذلك من خلال وحدة إدارة تم تخصيصها لقياس وإدارة قضايا الاستثمار والتوظيف.

٥. ضرورة إيجاد إدارة جيدة تقوم بعملية المتابعة المستمرة لكل ما يحقق من إنجازات مع مقارنة تلك الإنجازات بالخطة الموضوعة .

قائمة المراجع

أولاً : مراجع باللغة العربية

١. الحق، عرفان (١٩٩٩) ، "نظم المشروعات والتغيرات التكنولوجية والقدرة التنافسية الدولية " ، ورقة مقدمة في سلسلة بحوث ومناقشات " القدرات التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية " ، صندوق النقد العربي بمعهد السياسات الاقتصادية،العدد الخامس.

٢. الصادق ، علي توفيق (١٩٩٩) ، "المنافسة في ظل العولمة: القضايا والمضامين " ، ورقة مقدمة في سلسلة بحوث ومناقشات " القدرات التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية " ، صندوق النقد العربي بمعهد السياسات الاقتصادية،العدد الخامس.

٣. المعجزة، إيمان علي محفوظ (٢٠٠٥) ، "الأفاق المستقبلية لدور الطاقة الجديدة والمتجددة في

Contribution to Egypt, Productivity and Growth, Final Report, The Ministry of Economic and Foreign Trade, submitted by Nathan Associate, March.

• Durand, M., Malachi, C., and Terrible, F. (1998). "Trends in OECD Countries, International Competitiveness: The influence of Emerging marked Economies", Economics Department Working Papers, No. 195, may, OECD.

• RFagerberg, J. (1996). "Technology and Competitiveness", Oxford Review of Economic Policy, 12, No(3)

• Fawzy, S. (1997). Prospects of Regional Integration: The Case of ESCWA Member Countries and Isreal", The Economic Research Forum..

----- (2001). Firm Competitiveness in a changing Global Market: Challenges for the MENA Region, Unpublished.

•Feldman, R. (1994). "Measures of Competitiveness for Germany", IMF Working Paper, IMF, September.

• Harris, R. (1993). Globalization, Trade and Income", Canadian journal of Economics, 26, November.

• Harris, R. and Watson, W.G. (1993). Three Vision of Competitiveness: Porter, Reich and Thurow on Economic Growth and Policy", in. Courchene, T.J and Purvis Kingston, D.D. (ens.). Productivity, Growth and Canada's International competitiveness, Ontario: Queen's University.

•Hatzichronoglous, T. (1996). "Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators", STI Working Papers Series. OECD, Paris.

•International Institute for Management & Development (IMD) (2002). World Competitiveness.s' Yearbook.

• 'Kheir-El-Din, H. and El-Sayed, H. (1997). "potential Impact of a free Trade Agreement with the EU on Egypt's Textile Industry", The Egyptian Center for Economic Studies, ECES, Working Paper

١١. صارة ، رياض السيد احمد (٢٠٠١)، التنافسية : المفهوم والتقدير ، مصر المعاصرة ، العدد ٤٦٢-٤٦٣ ، يناير / أبريل .

١٢. نوير طارق احمد (٢٠٠٠) ، الوضع التنافسي للصناعات الكيماوية في مصر في ضوء التطورات المحلية والعالمية الجديدة -حراسة تطبيقية ، رسالة دكتوراه ، جامعة الزقازيق ، كلية التجارة .

١٣. ----- (٢٠٠١) ، تحليل المزايا التنافسية للصناعات الكيماوية المصري : ألق المستقبل ، جامعة القاهرة مركز دراسات وبحوث الدول النامية ، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية (٦-٥ نوفمبر) .

١٤. ----- (٢٠٠٢) ، دور الحكومة لدعم للتنافسية : حالة مصر ، المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

١٥. ----- (٢٠٠٣) ، القدرة التنافسية وإيهاها ، المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، العدد الرابع والعشرون ، ديسمبر .

ثانياً : المراجع الأجنبية

•Charles,D,(1997)."Spectator SeriousPlayer? Competitiveness of Australia's Information Industries, <http://www.isr.gov.au/titt/tskforce/allen/>.

•Dehning, B. and Stratopoulos, T. (2001). "Determinants of a Sustainable Competitive Advantage due to IT-Enabled Strategy". White more School of Business and Economics, University of New Hampshire.

•Denny, M. (1986). "The Prospects for Productivity" in Sergeant, J. (ed.). Economic Growth: Prospects and Determininamits, Toronto, University, Toronto Press.

• Development Economic Policy Reform Analysis project (DEPRA) (1998). 'Enhancing Egypt's Exports', Final Report, Submitted by Nathan associate, June.

• ----- (2000), "Private Sector

- —————(2000a).
"Strengthening SMEs for international Competitiveness", ECES, Working Paper, No. 44, October.
- —————(2000b). Skills, Competitiveness and Policy in Developing Countries', QEH, Working paper, No. 46, Oxford. The Technological Structure and Performance of Developing Countries Manufactured Exports, 198,5-89, Oxford Development Studies, 28 (3).
- —————(2001). "Comparing National Competitiveness performance : An Economic Analysis of World Economic Forums Competitiveness Index', Queen Elizabeth House (QEH), Working Paper No. 61, Oxford.
- Lindaure D. and Velenchik, A. (1994). Can African Labor Compete? in Lindauer. D. and Roenier, M. (eds.), Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development, Institute for Contemporary Studies, California, Ch. 8.
- Madani D. and page, J. (2000). "Global Rules for Business:Challenges to firm Competitiveness and Opportunities for success", ECES, Working Paper, No. 43, October.
- Markusen, J. (1992). Productivity, Competitiveness, Trade Performance and Real Income: The Nexus among Four Concepts, Ottawa, supply and Services, Canada.
- 'Mc Petridge, D., (1995). "Competitiveness: Concepts and Measures", Industry Canada, Occasional Paper, No. 5, April.
- 'Moori, J.H. (1988). 'U.S. Competitiveness and The National Perspective', in. Shetty, Y.K and Vernon M.B. (eds.), Productivity and Quality Through Science and Technology, New York: Quaram Books.
- 'Porter, M. (1991). America's Green Strategy", Scientific American, April.
- —————(1994). The Competitive Advantage of Nations, No. 16, September.
- Khemani, R.S, and Stone, A. (1996). "International Competitiveness Indicators for the Middle East and North Africa: A Review", Economic Forum, Vol.3, No.2, June.
- Krugman P. (1994a). "Competitiveness: a dangerous obsession, in Competitiveness: An international Economics Reader, Foreign Affairs, New York.
- —————(1994b) "Proving my point", in Competitiveness:An International' Economic Reader, Foreign Affairs, New York.
- —————(1996). Making sense of the Competitiveness debate, Oxford Review of Economic Policy, 12 (3).
- 'Lall, S. (1990). Building Industrial Competitiveness in Developing Countries, Development Center, Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD).
- —————(1995) The creation of competitive advantage The role of industrial policy, In UIHaque (ed.), Trade, 'Technology and International Competitiveness, World Bank, EDI Development studies, Washington, D.C.
- —————(1996). Learning from the Asian Tigers. London: Macmillan.
- —————(1999a). ' Promoting Industrial Competitiveness in Developing Countries: Lessons from Asia, Commonwealth Secretariat, Economic Paper, No.39.
- —————(1999b). Foreign Direct Investment, Technology and Competitiveness, Trends and Challenges, Background Paper for World Bank seminar.
- —————(1999c). 'Opening up and Shutting down? Synthesis, Policies and conclusion", in Lall, S. (ed.), The Technological Response to import Liberalization in Sub-saharan Africa, Macmillan, LTD, The United Nation University IN TECH.

Asian Miracle, Oxford: Oxford University Press.

- ————(1997). Egypt in the Global Economy: Strategic Choices for Savings, Investment, and Long-Term Growth", Washington, World Bank.

Arab Republic of Egypt, toward, Agricultural Competitiveness in the 21 century, An Agricultural Export-oriented Strategy', Report No. 23405-EGT, December.

- ————(2001b). 'Ghana International Competitiveness: Opportunities and Challenges facing Non-Traditional Exports', Report No. 22421, GH, June.

- ————"From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality", World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington, D.C.

- World Economic Forum (WEF), (2001). The global Competitiveness Report, Oxford University Press.

Macmillan Piess LTD NewYork

- ————(1996). On Competition, A Harvard Business Review Book.

- ————(1998). The Competitive Advantage of Nations: with a new introduction, The Free Press, Simon & Schuster Inc.

- ————(2001a). "The Competitive Advantage in Taiwan, Harvard Business School. Commonwealth Speech, Taipei, Taiwan, July.

- ————(2001b). The Microeconomics of Development, Harvard Business School, A ndeanCompetitiveness Project, Caracas, Venezuela. June.

- ————(2002). Regional Foundations of Competitiveness:

Implications for the Nations Governors, Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School, National Governors Association, February.

- Porter, M. and Van der linde, C.(1995). "Toward a new Conception of the Environment Competitiveness Relationship", Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No.4.

- ————(1996). "Green and Competitive : Ending of the Stalemate", in Welford, R.and.

- Sakr,M. and Abdel-Latif, L. (2000). 'International Competitiveness of Egypt's textile industry", Center for Economic & Financial Research & Studies, (CEFRS), Faculty of Economics and Political Sciences, Economic Studies, Vol.14.

- S alvatore, D. (2000). International Economics, Prentice-Hall Inc., New Jersey

- Ul Haque, I. (1995). "Technology and Competitiveness", in Ui Haque (ed.), Trade, Technology and International Competitiveness, World Bank, EDI Development studies, Washington, D.C.

- World bank (1992). World Development Report, Oxford. University Press.

- ————(1993)The East

مذى إدراك مسئولى التسويق لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق

في ضوء خصائص المنظمة والمسئولين

دراسة تطبيقية

على شركات الإنتاج والخدمات في الجمهورية اليمنية

د/ حسين عبد الجليل الطيمي

أستاذ مساعد إدارة الأعمال

قسم إدارة الأعمال - كلية للتجارة - جامعة صنعاء

التوجيه بالتسويق - المفهوم الحديث للتسويق.

وفيما يلي عرض مختصر لتلك الفلسفات مع

التركيز على فلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

فلسفة للتوجيه بالإنتاج:

تحدثت للتعريفات الخاصة بمفهوم التوجيه بالإنتاج

ومن تلك للتعريفات:

١- تعريف Park, & Zoltman والذي عرف

الفلسفة للتوجيه بالإنتاج بأنها توجيه يركز على عملية

إنتاج وتوزيع السلع والخدمات بما يمكن من تحسين

كفاءة الإنتاج والتوزيع (Whan & Greland 1987:5)

٢- تعريف Puell والذي يعرفها باهتمام الإدارة

بصفة أساسية بتحصين طرق الإنتاج وخفض

التكاليف (Victor, 1984:6).

كما عرفها ضرغامى بأنها تستند على مبدأ هام

وهي أن المستهلك سوف يستجيب استجابة إيجابية

لمنتجات جديدة بسعر عادي وبالتالي لا داعي لجهود

تسويقية مكثفة للوصول لحجم المبيعات

المطلوب (الضرغامى، ١٩٨٢:٤٤).

أما Katler فيعرفها بأنها فلسفة تقوم على افتراض

أن المستهلكين سيكونون على استعداد لتقبل المنتجات

بأعلى المواصلات بالنسبة للسعر المدفوع لذا يجب على

المنظمة أن تبذل كل طاقاتها لتحسين جودة

المنتج (Philip, 1980:27).

لما عن مجموعة الفروض التي قامت عليها تلك

الفلسفة فهي (محمد شوقي واخرون، ١٩٩٨).

يعتبر التسويق من مجالات للدراسة والبحث

المفضلة بالحياة اليومية، وهو من المجالات الحيوية

التي تمثل أحد التحديات المعاصرة للأصنام والأنشطة

اليومية، فلتصاندا وأنماط حياتنا ورفاهيتنا المعاصرة تتأثر

بشكل مباشر أو غير مباشر بالأنشطة التسويقية.

ولقد تطور مفهوم ونظام التسويق وتزايدت أهميته

وأصبح يمثل أحد عوامل التقدم والتطور سواء على

مستوى الشركات أو المستوى القومي أو الدولي فنحن

نعيش الآن عصر التسويق الذي أصبح الأساس للترقية

بين المنظمات للناجحة والمنظمات

الفاشلة (محمود ثابت، ١٩٩٠:١).

وقد مر تطور الفكر التسويقي بثلاث مراحل أساسية

هي مرحلة للتوجيه بالإنتاج ومرحلة للتوجيه بالمبيعات

ومرحلة للتوجيه بالمستهلك (المفهوم الحديث للتسويق)،

وتلبي أهمية التعرف على الفلسفة السائدة في المنظمة

إلى انعكاسها على أهدافها والسياسات العامة التي

توضح كيفية تحقيق تلك الأهداف. وكذلك فإن تبني

المنظمة لفلسفة معينة هو بدوره انعكاس ونتيجة للتطور

في القوى المحيطة بالمنظمة (شريف والميد،

١٩٩٠:١).

الإطار النظري للبحث

تعددت فلسفات التسويق وتوعدت وذلك وفقاً

لظروف عمل المنظمات وطبيعة إنتاجها وطبيعة السوق

المحيطة بها، وتركزت الفلسفات في ثلاث أنواع هي

فلسفة التوجيه بالإنتاج، فلسفة التوجيه بالمبيعات، فلسفة

إنه على إدارة الشركة أن تنتج ما يمكن إنتاجه لأن كل ما تنتجه سوف يباع.

- أن تسعى الإدارة دائماً لخفض التكاليف كلما أمكن ذلك.

- يجب على المنظمة أن تسعى لتقليل عدد المنتجات التي تقوم بإنتاجها.

ولقد تم وضع تلك القروض بواسطة رجال الأعمال منذ نهاية القرن قبل الماضي وحتى العشرين سنة الأولى من القرن الماضي وكان ذلك مناسباً بسبب عدد من العوامل منها:-

- لم يكن في الإمكان بعد إمكانية الاستفادة من الآلات المتقدمة والأدوي المتخصصة والتكنولوجيا الحديثة.

- اهتمام المصانع بالتركيز على خط الإنتاج من العيوب.

- كان القائمون على وضع سياسة المنظمة من الخبراء الفنيين وليس الماملين بالتسويق.

وعلى ذلك يقصد بـ فلسفة التوجيه بالإنتاج تركيز المنظمات على إنتاج عدد قليل من المنتجات بأقل تكلفة دون الاهتمام بجهود بيعة كبيرة لأن كل ما ينتج سوف يباع.

فلسفة التوجيه بالمبيعات:

نتيجة للتطورات التي حدثت في أساليب الإنتاج وأدواته حيث الثورة الصناعية والإنتاج الكبير وانخفاض حجم الطلب نتيجة للكساد الكبير مما أحدث فجوة كبيرة بين المعروض والمطلوب من الإنتاج ومن ثم زادت أهمية الجهود المبذولة للقضاء على الفجوة بين المعروض والمطلوب ومن ثم ظهرت فلسفة التوجيه بالمبيعات.

تعريف فلسفة التوجيه بالمبيعات:

عرفها محمد إبراهيم وثابت إدريس بأنها بمثابة توجيه العمل الإداري على أساس افتراض أن المستهلكين إما أنهم يشترون أو لا يشترون بكميات

كافية من منتجات المنظمة ما لم تقوم بجهود كبيرة لإثارة اهتمامهم على شراء منتجاتها. محمديات ولخزون(١٩٩٠:٢٢).

وعرفها Kuytz & Loois بأنها الافتراض أن المستهلكين لا يشترون المنتجات والخدمات إلا بالتزام بمهام البيع للشخصي والإعلان لحثهم على الشراء(David&loois,1987:11).

وعرفها Whan & Eerald بأنها تركيز اهتمام إدارة المنظمات بتحسين أساليب البيع لتعزيز حجم المبيعات لمقابلة الزيادة في حجم الإنتاج.(whanc&Grelend(1987:9).

وعرفها ضرغامى بأنها فلسفة تقوم على أساس إتباع أسلوب بيعي مناسب يمكن المنظمة أن تباع أى شيء لديها ما دام لديها قوة بيع على مستوى خبرة وكفاءة عالية.الضرغامى(١٩٨٣:٢٧).

وترتكز تلك الفلسفة على مجموعة من القروض منها: (Philip(1980:29.

يوجد ميل طبيعي لدى المستهلك لشراء ما هو ضروري فقط.

- يمكن حث العملاء على زيادة مشترياتهم من خلال وسائل الإثارة المختلفة سواء من خلال الإعلان أو للجهود الترويجية الأخرى.

- تكمن مهمة المنظمة في تنظيم إدارة قوية لزيادة المبيعات من خلال جذب العملاء وحثهم على الشراء.

وقد اتبعت الشركات الأمريكية تلك الفلسفة في الثلاثينيات حيث أُنشئت المزيد من الأموال على الإعلان وتدريب رجال البيع على زيادة المبيعات وذلك لعدة أسباب منها زيادة المعروض من المنتجات وانخفاض حجم الطلب وحدوث الكساد العظيم.محمديات ولخزون(١٩٩٨).

وعلى ذلك فإن فلسفة التوجيه بالمبيعات سادت خلال فترة معينة تميزت بانخفاض حجم المبيعات مما

ويعرفها Kotler بأن المفهوم الحديث للتسويق هو توجيه إداري مفاده أن المهمة الأساسية للمنظمة تحدد حاجات ورغبات العملاء والمستهلكين وتمكين المنظمة من تحقيق تلك الرغبات بكفاءة وفعالية تفوق منافسيها. (Pillip, 1980:31).

ويعرفها الضرعامي بأنه على إدارة التسويق تلبية احتياجات ورغبات المستهلكين وتحقيق ربح عالي للمنظمة ويتطلب ذلك تخطيط وتنفيذ برنامج تسويقي متكامل يتناسب مع احتياجات المستهلك وظروف الشركة. (الضرعامي، ١٩٨٣:٢٩).

ويعرفها بازرع أنه ينظر للمستهلك الأخير على أنه نقطة التركيز عند اتخاذ القرارات التي يجب أن تركز على دراسة احتياجاته ورغباته ومطالبه ودوافعه الشرائية، وأن النشاط التسويقي يجب أن يهدف إلى إشباع احتياجات ورغبات العملاء من خلال التكامل بين الوظائف التسويقية والوظائف المختلفة بالمنظمة وكذلك تركز المنظمة على تحقيق الربح دون استغلال المستهلك. (Neide II, 1983:6; Eugene, 2003:19).

تطلب من المنظمات المختلفة السعي نحو زيادة مبيعاتها بثني الطرق سواء بالإعلام أو الدعاية أو البيع الشخصي أو غيرها من الأساليب الترويجية.

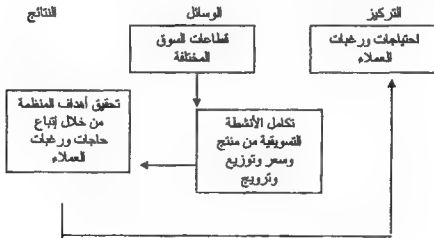
فلسفة للتوجيه بالتسويق (المفهوم الحديث للتسويق)

على الرغم من التوسع في الجهود البيعية كما في الفلسفة السابقة إلا أن حجم المبيعات لم يزل أقل من المعروف ومن ثم زيادة حجم المخزون والتكلف ولفاق في الإنتاج ومن ثم التأثير على السوق ككل ومن ثم كان البحث عن فلسفة جديدة لمواجهة ذلك حتى يمكن التعرف على ما يحتاجه العميل أولاً قبل الإنتاج ثم إنتاج ما يحتاجه العميل ومن ثم ظهرت فلسفة المفهوم الحديث للتسويق. (Luisbet al, 2003:19).

* تعريف فلسفة المفهوم الحديث للتسويق:

يعرفها محمد إبراهيم وثابت إدريس أنها أحدث فكرة في تاريخ علاقات التبادل وهو بمثابة توجيه إداري يسهل عمل المنظمة هو تحديد حاجات ورغبات الأسواق المستهدفة وتهيئة المنظمة لتحقيق الإشباع المرغوب بأعلى كفاءة محمودة ثابت (١٩٩٠:٢٤).

وعلى ذلك يبرز أحد الكتب المفهوم الحديث للتسويق في الشكل التالي (محمود بازرع، ١٩٨٩:٧٢).



الشكل رقم (١)

عملية ممارسة المفهوم الحديث للتسويق

٢. كما تتطلب الفلسفة إمكانية تقسيم السوق إلى قطاعات تسويقية - أجزاء - مريحة حتى يمكن للمنظمة تصميم البرامج المناسبة لكل قطاع من تلك القطاعات.

٣. وتتطلب تلك الفلسفة أيضاً أهمية التكامل بين الأنشطة المختلفة وكذلك الأنشطة التسويقية للمنظمة بما يمكن من تحقيق الأهداف المطلوبة.

٤. كما تتطلب تلك الفلسفة أهمية لانتاج الإدارة وإدراكها لتلك الفلسفة وكذلك توفير الإمكانات المطلوب تحقيقها.

وعلى ذلك فإن فلسفة المفهوم الحديث للتسويق تجعل المستهلك هو الأساس حيث يتم أولاً التعرف على احتياجاته ورغباته ثم تكامل وتنسيق الجهود المختلفة لإشباع تلك الرغبات بعد ترجمتها في شكل سلع وخدمات مناسبة تحقق الرضا للمستهلك وكذلك تحقيق أهداف المنظمة في الأجل الطويل.

(Mich&Robin,2001)

(Neresh,2003) (MarcwaschKau,2001)

الدراسات السابقة:

فيما يلي يستعرض الباحث للدراسات التي تناولت دراسة المفهوم الحديث للتسويق بصفة خاصة وفلسفة التسويق بصفة عامة موضعاً نتاج تلك الدراسات وذلك من الأحدث للأقدم حسب توقيت إجراء الدراسة.

في ١٩٩٦ أجريت دراسة في مصر حول توصيف ونظم الفلسفات التسويقية السائدة في المنظمات المصرية وهدفت الدراسة لتوصيف الفلسفة التسويقية السائدة في مجال الغزل والنسيج وخلصت لدراسة إلى وجود الأنواع المختلفة للفلسفات في المنظمات المصرية وهي فلسفة للتوجيه بالإنتاج وفلسفة التوجيه بالمبيعات وفلسفة المفهوم الحديث للتسويق. شريف والسيد (٢٠٠٣).

وفي عام ١٩٩٢ في دراسة أجريت في المملكة العربية السعودية بالتطبيق على المنظمات الصناعية بهدف معرفة مدى تطبيق المفهوم الحديث للتسويق في

الجوانب الأساسية لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق:

ومن واقع استعراض للكتابات المتخصصة في ذلك لمكن تحديد الجوانب الأساسية لتلك الفلسفة وهي التوجيه بالمستهلك، والتكامل التسويقي، والربح في الأجل الطويل. شريف والسيد (٢٠٠٣)، (1989:6) (Tom&Bill,2002) (Mats&Sausanne,2003), Whncand&gerland

• التوجيه بالمستهلك: ويعني ذلك تخطيط كافة القرارات الإدارية في منظمات الأعمال في ضوء حاجات ورغبات المستهلكين سواء الحالية أو المستقبلية ومن ثم فإن الهدف الأساسي هو إشباع حاجات ورغبات العملاء.

• التكامل بين الأنشطة التسويقية: ويقصد بالتكامل هنا التكامل بين وظائف المنظمة ككل من إنتاج وتسويق وتوزيع والفرع... وكذلك التكامل بين الأنشطة التسويقية من منتج وتسويق وتوزيع في ضوء التكامل للسوق ما يمكن من تنسيق الجهود وتحقيق الأهداف بالشكل المطلوب.

• الربح في الأجل الطويل: حيث أن المؤشر الحقيقي لنجاح المنظمة في الأجل الطويل يظهر في رضا العملاء عن منتجاتها بما يمكن على تحقيق الأرباح اللازمة لضمان بقاء واستمرار المنظمة.

وعلى ذلك تنظر تلك الفلسفة للمستهلك على أنه نقطة الارتكاز عند اتخاذ القرارات التسويقية والتي يجب أن تهتم بدراسة احتياجاته ورغباته. وأن يتكامل النشاط التسويقي لإشباع تلك الرغبات وتحقيق أهداف المنظمة في الأجل الطويل.

ويطلب وجود فلسفة المفهوم الحديث للتسويق نوافر عدد من العناصر منها:-

١. وجود وحدة تنظيمية لبحوث التسويق تتولى جمع البيانات والمعلومات عن احتياجات العملاء والمستهلكين والاعتماد عليها في اتخاذ القرارات التسويقية بصفة خاصة وبقي قرارات المنظمة بصفة عامة.

وهذا ما يتضح في موضوع البحث.

موضوع البحث (للمشكلة)

في ضوء العرض السابق للباحث فيما يتعلق باستعراض فلسفات التسويق بصفة عامة وفلسفة المفهوم الحديث للتسويق بصفة خاصة فإن موضوع الدراسة يتناول التعرف على مدى قبول مسئولية التسويق في الشركات اليمنية لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق وأثر ذلك على سياساتهم التسويقية ومن ثم تتعدد أبعاد الدراسة في تناول الموضوعات التالية:

- ١- إلى أي مدى تميل المنظمات اليمنية إلى قبول فلسفة المفهوم الحديث للتسويق.
 - ٢- التعرف على تأثير العوامل الديموغرافية - حجم الشركة ونوعية المنتجات - على قبول تلك الفلسفة.
 - ٣- التعرف على تأثير العوامل الذاتية للمديرين في قبول تلك الفلسفة وهي التعليم والخبرة والتخصص.
- أهمية البحث:**
- ترجع أهمية الدراسة إلى تناولها لعدد من النواحي النظرية والتطبيقية:-
- ١- من الناحية النظرية تهتم الدراسة بالتصصيل النظري لفلسفات التسويق المختلفة والتي بدأت بفلسفة الترويج بالإنتاج مروراً بالتوجيه بالمبيعات ثم استعراض مفهوم ومبادئ ومتطلبات فلسفة التسويق الحديث، فهذا النوع من الدراسات قليل نسبياً في المكتبات العربية بصفة عامة واليمن بصفة خاصة.
 - ٢- من الناحية التطبيقية: الوقوف على مدى قبول وإدراك المسئولين في مجال التسويق في المنظمات اليمنية لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق والتي تمثل دالة في التقدم في مجال التسويق بصفة خاصة والاقتصاد القومي بصفة عامة، وذلك حتى يتسنى للمنظمات مواجهة التحديات العالمية فيما يتعلق بالأنشطة التسويقية بكفاءة وفعالية. (Martin&Merlin,2002).
 - ٣- كذلك فإن للدراسات السابقة في هذا المجال

المنظمات الصناعية بالمنطقة الشرقية بالسعودية وأوضحت للدراسة أنه على الرغم من تبني الشركات للمفهوم الحديث للتسويق إلا أنه لمهماز العديد من السنوات حتى يمكنها الوصول لمرحلة التطبيق الكامل لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق. (Yaas,1992).

وفي دراسة أخرى أجريت في نهاية السبعينات بهدف التعرف على مدى إدراك المسئولين في بعض الدول الإفريقية لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق، أوضحت الدراسة أن بعض المنظمات بالحدود محل البحث - نيجيريا، زامبيا، كينيا، تنزانيا - تميل لتطبيق المفهوم الحديث للتسويق وقد أحدث ذلك بعض الآثار الإيجابية في الممارسات التسويقية. (Darling,1977).

وفي دراسة أجريت في أوروبا - إنجلترا - في نهاية الستينات بهدف دراسة العلاقة بين العناصر الديموغرافية وتطبيق المفهوم الحديث للتسويق، أوضحت الدراسة أنه كلما كبر حجم الشركة وزاد عدد العاملين بها وكذلك حجم مبيعاتها كلما كانت أكثر ميلاً لتطبيق المفهوم الحديث للتسويق. (Ma.A.&et al,1974).

وفي دراسة أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية في السبعينات في مجال الصناعات المختلفة أوضحت تلك الدراسات أن الشركات التي تعمل في مجال الصناعات الغذائية والشركات كبيرة الحجم تميل للأخذ بالمفهوم الحديث في التسويق. (George&H.C,1974).

ويخلص الباحث مما سبق إلى نتائج عامة وهي قلة الدراسات التي أجريت في البيئة العربية حول مدى قبول المنظمات لفلسفة المفهوم الحديث في التسويق بصفة عامة وفي اليمن خاصة بالإضافة إلى تركيز الدراسات على الأبعاد الديموغرافية مثل نوع الصناعة أو حجم الشركة مما حدا بالباحث لتناول الموضوع في البيئة اليمنية وعلى نطاق أكبر من العوامل الديموغرافية.

لم تتطرق للتطبيق على الشركات اليمينية بما يمثل اتجاه جديد للبحث في الدراسة.

أهداف البحث:

في ضوء ما سبق تتمثل أهداف الدراسة فيما يلي:-
١- التعرف على مدى قبول مسئولولي التسويق بالمنظمات اليمينية للفلسفة الحديثة للتسويق وذلك في كلاً من مصنع الأممنت، مصنع الغزل والنسيج، شركة التبغ والكبريت، شركة الأدوية.

٢- دراسة تأثير بعض العوامل على درجة قبول مسئولولي التسويق للفلسفة الحديثة للتسويق مثل حجم المبيعات، نوع النشاط استهلاكي/صناعي، عمر المنظمة.
٣- معرفة أثر العوامل الشخصية لمسئولي التسويق على قبول تلك الفلسفة مثل درجة التحكم، مدة الخبرة.

فروض البحث:

في ضوء ما سبق يضع الباحث ثلاثة فروض أساسية وبعض الفروض الفرعية.

١- يمثل مسئولولي التسويق في الشركات موضع البحث بصفة عامة إقبولاً لفلسفة المفهوم الحديث

المتغيرات المستقلة والمتغير التابع:

المتغير التابع	المتغيرات المستقلة
قبول المسئول لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق.	(١) خصائص المنظمة.
	- حجم المنظمة
	- طبيعة نشاط المنظمة (استهلاكي/صناعي).
	- عمر المنظمة.
	(٢) الخصائص الشخصية للمدير:
	- درجة التعليم
	- الخبرة.
	- التخصص.
	(٣) عمر المنظمة:
	- أقل من ٥ سنوات.
	- من ٥ سنوات لأقل من ١٠ سنوات.
	- من ١٠ سنوات لأقل من ١٥ سنة.
	- أكثر من ١٥ سنة.

للتسويق.

١/١ - كلما زاد حجم المنظمة زاد قبولها لفلسفة

المفهوم الحديث للتسويق.

٢/١ - توجد علاقة طردية بين عمر المنظمة

وقبولها لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

٢- يعتمد قبول مسئولولي التسويق للفلسفة المفهوم

الحديث للتسويق، على بعض العناصر الشخصية،

وذلك من خلال :-

١/٢ - وجود علاقة طردية بين مستوى تعليم

المسؤولين وقبولهم للمفهوم الحديث للتسويق.

٢/٢ - وجود علاقة طردية بين مستوى خبرة

المسؤول وقبوله للمفهوم الحديث للتسويق.

٣/٢ - وجود علاقة طردية بين مستوى تخصص

المسؤول في مجال التسويق وقبوله للمفهوم الحديث

للتسويق.

متغيرات البحث:

في ضوء أهداف البحث يوجد نوعين من المتغيرات

هما:-

قياس متغيرات البحث:

في ضوء ما سبق تناولت قائمة الاستقصاء قياس جانبي للدراسة وهما:

(١) المتغيرات المستقلة:

(١/١) خصائص المنظمة:

• حجم مبيعات المنظمة سنوياً.

• أقل من مليون.

• من مليون إلى أقل من مليونين .

• من ٢ مليون لأقل من ٤ ملايين.

• من ٤ مليون لأقل من ٦ ملايين.

• أكثر من ٦ ملايين .

• طبيعة نشاط المنظمة:

• تنتج سلماً استهلاكية.

• تنتج سلماً صناعية.

• عمر المنظمة: مدة وجود المنظمة بالسوق.

• أقل من ٥ سنوات.

• من ٥ سنوات لأقل من ١٠ سنوات.

• من ١٠ سنوات لأقل من ١٥ سنة.

• أكثر من ١٥ سنة.

(٢/١) خصائص للمسؤولين عن التسويق:

• مستوي للتعليم:

• أقل من المتوسط

• متوسط.

• عالي.

• فوق العالي.

• مدة الخبرة:

• أقل من ٥ سنوات.

• من ٥ سنوات إلى أقل من ١٠ سنوات.

• من ١٠ سنوات لأقل من ١٥ سنة.

• من ١٥ سنة لأقل من ٢٠ سنة.

• أكثر من ٢٠ سنة.

• التخصص في الدرجة العلمية:

• درس للتسويق.

• لم يدرس التسويق.

٢) المتغير التابع "مدى قبول المستهلك للنشاط التسويقي"

المتغيرات	موافق جداً	موافق	متوسط	غير موافق	غير موافق إطلاقاً
١) الاهتمام الكبير بالتصرف على احتياجات ورغبات العميل قبل الإنتاج					
٢) العميل محور اهتمام المنظمة					
٣) في ضوء حاجات العميل يتم تخطيط باقي أنشطة ووظائف المنظمة					
٤) ينتهي نشاط التسويق مع بيع المنتج للعميل					
٥) يبدأ نشاط التسويق قبل إنتاج السلعة					
٦) مكانة مدير التسويق أقل من مكانة مدير الإنتاج					
٧) لا توجد أهمية لنشاط التسويق عند زيادة الطلب على منتجات الشركة					
٨) التسويق ككبر وتشمل من مفهوم البيع					
٩) التركيز على الربح في الأجل الطويل					
١٠) وجود تنسيق وتكامل بين الأنشطة التسويقية داخل المنظمة					
١١) الاهتمام بالحصول على معلومات عن حاجات ورغبات المستهلكين					
١٢) توفير الموارد للماديات التعرف على حاجات ورغبات العملاء والمستهلكين					
١٣) إعطاء أهمية كبيرة للبيع بالتقسيط					
١٤) للهدف الرئيسي للشركة هو إنتاج ما يحتاجه السوق.					

حجم مجتمع البحث:

تم اختيار عدد (٤) أربع منظمات بطريقة عشوائية من بين المنظمات العاملة في مجال الإنتاج والخدمات في الجمهورية اليمنية وكانت النتيجة اختيار:

١- مصنع الفزل ولانسج (صنعاء).

٢- مصنع أسمنت صمران.

٣- الشركة اليمنية للصناعية وتجارة الألبسة.

٤- شركة التبغ والكبريت اليمنية.

حجم العينة: يتكون مجتمع العينة من كافة المسؤولين العاملين في نشاط التسويق في المؤسسات والمصانع التي تم اختيارها وعددها أربع منظمات وقد تم تحديد حجم العينة بواقع ٥٠% من إجمالي مجتمع البحث كما يلي:-

تحديد حجم عينة البحث

الجهة	مجتمع البحث	حجم العينة	النسبة
الغزل	٢٠	١٠	%٥٠
الأدوية	٢٥	١٢	%٥٠
شركة التبغ	٢٢	١١	%٥٠
أسمنت عمران	٢٦	١٣	%٥٠
	٩٣	٤٦	١٠٠

عرض وتحليل البيانات

عشوائية وهي:

- مصنع الغزل والنسيج.
- شركة الأدوية.
- شركة التبغ والكبريت.
- مصنع أسمنت عمران.

١- خصائص المنظمة:

تم اختيار عدد أربع شركات من إجمالي الشركات والمصانع العاملة في مجال الإنتاج والخدمات في الجمهورية اليمنية التابعة للقطاع العام والمختلط بطريقة

* عمر المنظمة وحجم المبيعات:

جدول رقم (١)

يوضح حجم المبيعات وعمر المنظمات محل الدراسة

المنظمة	حجم المبيعات للفردية (تقريباً)	عمر المنظمة (تقريباً)
مصنع الغزل والنسيج	٤ مليون ريال	٤٣ سنة
شركة التبغ والكبريت	٢٤ ميون	٤٠ سنة
مصنع الأدوية	٢٥ مليون	٤٢ سنة
مصنع أسمنت عمران	٩ مليار	٢٤ سنة

٢- خصائص العينة:

أ- المؤهل العظمي:

يتضح من الجدول رقم (٢) أن (٤٧%) تقريباً من أفراد العينة حاصلين على مؤهلات عليا، فيما بلغت نسبة الحاصلين على تعليم متوسط حوالي (٣٠%).

بلغ أفراد المجتمع المعني بإدارة التسويق في الشركات والمصانع محل البحث (٩٣) مفردة تم اختيار (٤٦) بطريقة عشوائية وتم تسليمهم استمارة الاستبيان لتعبئتها تم الإجابة عليها بالكامل.

جدول رقم (٢)

توزيع إجمالي العينة وفقاً للمؤهل العظمي

المستوي العظمي	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية	المعيار
لأقل من متوسط	١٠	٢١,٧٣	٢١,٧٣	الأقل تطبيقاً
متوسط	١٤	٣٠,٤٣	٥٢,١٦	

عالي	٢٢	٤٧,٨٤	١٠٠	الأكثر تعليماً
لوق العالي	-	-	-	
إجمالي	٤٦			

والحاصلين على تعليم متوسط حوالي (٢١%) وهذا مؤشر على أن أفراد العينة غالبيتهم وبنسبة حوالي (٧٧%) تقع بين المرحلات العليا والمتوسطة وهذا يدل على أن مستوى التأهيل العلمي لأفراد العينة مناسب. إلا أن نسبة لا يستهان بها (٢١,٣٢%) من أفراد العينة من ذوي التعليم الأقل من المتوسط.

ب- الخبرة:

جدول رقم (٣)

توزيع إجمالي العينة حسب الخبرة في العمل

المدة	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية	المقاييس
أقل من ٥ سنوات	٩	١٩,٥٦	١٩,٥٦	الأقل خبرة
٥ - ١٠ سنوات	١٣	٢٨,٢٦	٤٧,٨٢	
١٠-١٥ سنة	٨	١٧,٣٩	٦٥,٢١	الأكثر خبرة
١٥ - ٢٠ سنة	٦	١٣,٠٤	٧٨,٢٥	
أكثر من ٢٠ سنة	١٠	٢١,٧٥	١٠٠	
إجمالي	٤٦			

عشر عاماً و(١٣,٠٤%) خبرتهم بين خمس عشرة سنة وعشرين سنة إلا أن من خبرتهم أكثر من عشرين عاماً نسبة لا يستهان بها فقد بلغت (٢١,٧٥) أي أنه يمكننا القول أن حوالي (٥٢,١٨%) من إجمالي العينة هم أكثر خبرة. وهذا يشير إلى أن معظم أفراد العينة لهم خبرة كبيرة في مجال التسويق.

يتضح من الجدول رقم (٣) أن (٢٨,٢٦%) من أفراد العينة تقع خبرتهم ما بين ١٠-٥ سنوات، وأن (١٩,٥٦%) من أفراد العينة خبرتهم بالعمل أقل من خمس سنوات أي أن حوالي (٤٨,٨٢%) من إجمالي العينة يمكننا أن نقول أنهم أقل خبرة في حين أن نسبة (١٧,٣٩%) من العينة خبرتهم بين عشر إلى خمسة

ج- للتدريب:

جدول رقم (٤)

توزيع إجمالي العينة حسب حصولهم على دورات تدريبية (التخصص)

الدورات	التكرار	النسبة	النسبة المئوية
الذين حضروا دورات	٢٧	٥٨,٦٩	٥٨,٦٩
الذين لم يحضروا دورات	١٩	٤١,٣١	١٠٠

تدريبية متخصصة في مجال التسويق وهذا مؤشر على عدم الاهتمام بالتدريب في مجال التسويق في الجهات

يلاحظ من الجدول رقم (٤) أن غالبية أفراد العينة ونسبة (٥٨,٦٩%) لم يسبق لهم أن حضروا دورات

محل البحث إلا أن نسبة كبيرة أيضاً من أفراد العينة بلغت (٤١,٣١%) حضروا دورات تدريبية.
٣- وصف الأنشطة التسويقية:

جدول رقم (٥)

الأسواط الحسابية المرجحة لمدى استخدام مسؤولي التسويق للأنشطة التسويقية الحديثة (حسب الترتيب)

الترتيب	العنصر	الوسط الحسابي
١	يجب الاهتمام بالتعرف على احتياجات ورغبات العميل قبل الإنتاج	٤,٨٠
٢	التسويق كغيره وأشمل من مفهوم البيع	٤,٧٦
٣	الاهتمام بالوصول على معلومات عن حاجات ورغبات المستهلكين	٤,٧١
٤	العمل محور اهتمام للمنظمة	٤,٦٥
٥	وجود تنسيق وتكامل بين الأنشطة التسويقية داخل المنظمة	٤,٣٤
٦	يبدأ نشاط التسويق قبل إنتاج السلعة	٤,٢٦
٧	في ضوء حاجات العمل يتم تخطيط باقي أنشطة ووظائف المنظمة	٤,٠٢
٨	توفير الموارد للمادية للتعرف على حاجات ورغبات العملاء والمستهلكين	٣,٩٧
٩	توجد أهمية لنشاط التسويق عند زيادة الطلب على منتجات الشركة	٣,٨٩
١٠	الهدف الرئيسي للشركة هو إنتاج ما يحتاجه السوق	٣,٢٦
١١	مكاملة مدير التسويق تعامل مكاملة مدير الإنتاج	٣,١٩
١٢	التركيز على الربح في الأجل الطويل	٣,١٥
١٣	إصغاء أهمية كبيرة للبيع بالتسويق	٢,٧٦
١٤	ينتهي نشاط التسويق مع بيع المنتج للعميل	٢,١٣

جدول رقم (٦)

توزيع مدى استخدام عوار رقم (١) الاهتمام بالتعرف على احتياجات ورغبات العميل قبل الإنتاج

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التكرارية
موافق جداً	٤١	٨٩,١	٨٩,١
موافق	٢	٤,٣	٩٣,٤
متوسط	٢	٤,٣	٩٧,٨
غير موافق	١	٤,٢	١٠٠
غير موافق إطلاقاً	-	-	-

عنصر الاهتمام ومعرفة احتياجات ورغبات العميل قبل الإنتاج بما يعكس على المنتج نفسه أيابسي رغبات المستهلكين حيث لاحتل المرتبة الأولى من بين عناصر النشاط التسويقي حيث بلغ المتوسط الحسابي المرجح لهذا العنصر (٤,٨٠%) جدول رقم (٥).

من الجدول رقم (٦) يتضح أن غالبية العينة وبنسبة (٨٩,١%) يوافقون بشدة على أن الاهتمام بالتعرف على احتياجات ورغبات العميل قبل الإنتاج في مقابل (٢,٢%) لا يوافقون على إنتاج هذا العنصر و(٤,٣%) يعتبرون محايدين. أي أن الاتجاه العام هو استخدام

جدول رقم (٧)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٧) العميل محور اعتماد المنظمة

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٣٤	٧٣,٩	٧٣,٩
موافق	٨	١٧,٤	٩١,٣
متوسط	٤	٨,٧	١٠٠
غير موافق	-	-	-
غير موافق على الإطلاق	-	-	-

يتضح من الجدول رقم (٧) أن (٩١,٣%) يوافقون على أن العميل هو محور اعتماد المنظمة في مقابل (٨,٧%) كانوا محايدين وقد لعل هذا العنصر المرمية (٥).

جدول رقم (٨)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٣) في ضوء احتياجات العميل يتم تخطيط باقي أنشطة ووظائف المنظمة

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	١٩	٤١,٣	٤١,٣
موافق	١٣	٢٨,٣	٦٩,٦
متوسط	١٠	٢١,٧	٩١,٣
غير موافق	٤	٨,٧	١٠٠
غير موافق على الإطلاق	-	-	-

كما يتضح من الجدول رقم (٨) أن (٦٩,٦%) من أفراد العينة يوافقون على أنه يتم تخطيط أنشطة المنظمة ووظائفها بناءً على احتياجات العميل في حين أن (٢١,٧%) محايدين و(٨,٧%) لا يستخدمون هذا العنصر وهي نسبة قليلة مقارنة بنسبة المسؤولين عن

جدول رقم (٩)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٤) ينتهي نشاط التسويق مع بيع المنتج للعميل

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	١	٢,٢	٢,٢
موافق	٤	٨,٧	١٠,٩
متوسط	٣	٦,٥	١٧,٤

غير موافق	٣٠	٦٥,٧	٨٢,٦
غير موافق على الإطلاق	٨	١٧,٤	١٠٠

ينسجم مع الأساليب الحديثة للتسويق فهناك أنشطة ما بعد البيع من الصيلة التحقق من أن المنتج يفي برغبات وحاجات المستهلك ..الخ. وقد احتل هذا العنصر آخر مرتبة بين العناصر الواردة في قائمة الاستبيان حيث بلغ المتوسط الحسابي له (٢,١٣) جدول رقم (٥).

ويوضح من الجدول رقم (٩) أن غالبية أفراد العينة لا يوافقون على استخدام هذا العنصر وبنسبة قدرها (٨٢,٦%) في مقابل (١٠,٩%) يوافقون على استخدامه وحيداً (٦,٥%) وهذا يعني أن هناك إدراك كبير من قبل المسؤولين عن التسويق في المنظمات محل البحث لإتباع الأساليب الحديثة في مجال التسويق نظراً لأن انتهاء النشاط التسويقي بمجرد بيع المنتج لا

جدول رقم (١٠)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٥) يبدأ نشاط التسويق قبل إنتاج السلعة

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٢٣	٥٠	٥٠
موافق	١٨	٣٩,١	٨٩,١
متوسط	١	٢,٢	٩٠,٣
غير موافق	٢	٤,٣	٩٥,٧
غير موافق على الإطلاق	٢	٤,٣	١٠٠

الأولي عند أفراد العينة محل الدراسة بالإضافة إلى عدد من الأنشطة التي تسبق الإنتاج والتي يتفهمها ويدركها أفراد العينة. هذا وقد احتل عنصر بدء نشاط التسويق قبل الإنتاج المرتبة السادسة في قائمة العناصر الواردة في قائمة الاستبيان حيث بلغ المتوسط الحسابي لاستخدام هذا العنصر (٤,٢٦) جدول رقم (٥).

من الجدول رقم (١٠) يوضح أن نسبة (٨٩,١%) من أفراد العينة يوافقون على استخدامهم لعنصر يبدأ النشاط التسويقي قبل إنتاج السلعة في مقابل (٢,٢%) محايدون و (٨,٦%) لا يوافقون. ويصير بدء النشاط التسويقي قبل إنتاج السلعة من العناصر الهامة في التسويق حيث يسبق إنتاج أي سلعة معرفة حاجات ورغبات المستهلكين وقد احتل هذا العنصر المرتبة

جدول رقم (١١)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٦) تكلفة مدير التسويق تعادل تكلفة مدير الإنتاج

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	١٢	٢٦,١	٢٦,١
موافق	١١	٢٣,٩	٥٠,٠
متوسط	٢	٤,٣	٥٤,٣
غير موافق	١٦	٣٤,٨	٨٩,١
غير موافق على الإطلاق	٥	١٠,٩	١٠٠

ويحتل المرتبة الحادية عشرة في قائمة العناصر الواردة في قائمة الاستبيان حيث بلغ المتوسط الحسابي (٣,١٩) جدول رقم (٥).

من الجدول السابق رقم (١١) يتضح أن (٥٠%) من عينة البحث يوافقون على العبارة بأن مكان مدير التسويق تعادل مكانة مدير الإنتاج مقابل (٤,٣%) محايد ونسبة (٤٥,٧%) غير موافقين على العبارة.

جدول رقم (١٢)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٧) توجد أهمية لنشاط التسويق عند زيادة الطلب على منتجات الشركة

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	١٤	٣٠,٤	٣٠,٤
موافق	١٩	٤١,٣	٧١,٧
متوسط	٨	١٧,٤	٨٩,١
غير موافق	٤	٨,٧	٩٧,٨
غير موافق على الإطلاق	١	٢,٢	١٠٠

منتجات الشركة ويقع في المرتبة التاسعة في قائمة الاستقصاء التي تم اختيارها من قبل عينة البحث بمتوسط حسابي قدره (٣,٨٩) جدول رقم (٥).

كما يتضح من الجدول رقم (١٢) أن (٧١,٧%) من عينة البحث يوافقون على استخدام العبارة بأنه توجد أهمية لنشاط التسويق عند زيادة الطلب على

جدول رقم (١٣)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٨) للتسويق أكبر وأشمل من مفهوم البيع

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٣٩	٨٤,٨	٨٤,٨
موافق	٥	١٠,٩	٩٥,٧
متوسط	١	٢,٢	٩٧,٨
غير موافق	—	—	—
غير موافق على الإطلاق	١	٢,٢	١٠٠

تحتل المركز الثاني من بين عناصر النشاط التسويقي حيث بلغ المتوسط الحسابي (٤,٧٦) جدول رقم (٨). وهذا ما يدل على مدى إدراك عينة البحث لأهمية عناصر النشاط التسويقي الحديثة في المنظمات محل الدراسة.

وكما يوضح الجدول رقم (١٣) أن ما نسبته (٨٤,٨%) من عينة البحث تؤيد وبشدة بأن التسويق أكبر وأشمل من مفهوم البيع إضافة إلى (١٠,٩%) توافق أيضاً على ذلك لتكون نسبة الموافقة على هذه العبارة (٩٥,٧%) من عينة البحث. ولأن هذه العبارة

جدول رقم (١٤)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (٩) للتركيز على الربح في الأجل الطويل

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٦	١٣	١٣
موافق	٩	١٩,٦	٣٢,٦
متوسط	٢١	٤٥,٧	٧٨,٣
غير موافق	٦	١٣	٩١,٣
غير موافق على الإطلاق	٤	٨,٧	١٠٠

من الجدول رقم (١٤) يتضح أن (٣٢,٦%) من أفراد العينة يركزون على الربح في الأجل الطويل بينما يحايد (٤٥,٧%) عن إتباع هذا المبدأ ويرفضه (٢١,٧%) ويعد ذلك ربما إلى عدم إدراك أفراد العينة بصورة واضحة على تحقيق الأرباح في الأجل الطويل. حيث احتل الترتيب الثاني عشر في قائمة الأنشطة للتسويقية وقد بلغ المتوسط الحسابي (٣,١٥) جدول رقم (٥).

جدول رقم (١٥)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (١٠) وجود تسويق وتكامل بين الأنشطة للتسويقية داخل المنظمة

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٢٧	٥٨,٧	٥٨,٧
موافق	١٢	٢٦,١	٨٤,٨
متوسط	٤	٨,٧	٩٣,٥
غير موافق	٢	٤,٣	٩٧,٨
غير موافق على الإطلاق	١	٢,٢	١٠٠

كما يوضح الجدول رقم (١٥) أن غالبية أفراد العينة يوافقون بشدة على وجود التسويق والتكامل فيما بين الأنشطة للتسويقية داخل المنظمات محل الدراسة بنسبة (٥٨,٧%) وموافقة (٢٦,١%) أي بنسبة إجمالية (٨٤,٨%) وحياد (٨,٧%) وعدم الموافقة ما نسبته (٦,٥%) وقد احتل هذا العنصر المركز الخامس في ترتيب عناصر النشاط التسويقي من حيث الأهمية. حيث بلغ المتوسط الحسابي (٤,٢٤) جدول رقم (٥).

جدول رقم (١٦)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (١١) الاهتمام بالحصول على معلومات عن حاجات ورغبات المستهلكين

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٣٦	٧٨,٣	٧٨,٣
موافق	٧	١٥,٢	٩٣,٥
متوسط	٣	٦,٥	١٠٠

غير موافق	-	-	-
غير موافق على الإطلاق	-	-	-

محل الدراسة لأهم عناصر النشاط التسويقي الحديث والذي يركز على حاجات ورغبات المستهلكين قبل إنتاج السلعة. وقد احتل هذا العنصر الترتيب الثالث في قائمة عناصر الأنشطة التسويقية حيث بلغ المتوسط الحسابي (٤,٧١) جدول رقم (٥).

من الجدول رقم (١٦) يتضح أن (٧٨,٣) يوافقون بشدة على ضرورة الاهتمام بالحصول على معلومات عن حاجات ورغبات المستهلكين ويوافق (١٥,٢) بإجمالي (٩٣,٥%) وهذا يمثل غالبية عينة البحث والذي يدل على مدى إدراك عينة البحث في المنظمات

جدول رقم (١٧)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (١٢) توفير الموارد المالية للتعرف على حاجات ورغبات العملاء والمستهلكين

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	١٥	٣٢,٦	٣٢,٦
موافق	٢٢	٤٧,٨	٨٠,٤
متوسط	٥	١٠,٩	٩١,٣
غير موافق	١	٢,٢	٩٣,٥
غير موافق على الإطلاق	٣	٦,٥	١٠٠

(٨٠,٤%) مقابل (١٠,٩%) معاكسون وعدم الموافقة (٨,٧%). وقد احتل هذا العنصر المرتبة الثامنة بين عناصر النشاط التسويقي التي تمارس من قبل أفراد العينة في المنظمات محل الدراسة بمتوسط حسابي (٣,٩٧) جدول رقم (٥).

ومن الجدول رقم (١٧) يوافق أفراد العينة على توفير الموارد المالية للتعرف على حاجات ورغبات المستهلكين باعتبار أن الإمكانات المالية تعتبر ضرورة للحصول على البيانات والمعلومات من السوق والمستهلكين وحاجاتهم ورغباتهم حيث بلغت النسبة

جدول رقم (١٨)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (١٣) إعطاء أهمية كبيرة للبيع بالتقسيط

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	٢	٤,٣	٤,٣
موافق	١	٢,٢	٦,٥
متوسط	٣١	٦٧,٤	٧٣,٩
غير موافق	٨	١٧,٤	٩١,٣
غير موافق على الإطلاق	٤	٨,٧	١٠٠

إعطاء أهمية كبيرة للبيع بالتقسيط. وعدم الموافقة من قبل (٢٦,١%) من أفراد العينة في حين بلغت الموافقة ما

وكما يتضح من الجدول رقم (١٨) أن غالبية عينة البحث وبالنسبة (٦٧,٤%) كان موقفهم الحياد تجاه

هذا العنصر المرتبة الثالثة عشرة قبل الأخيرة بين عناصر النشاط التسويقي بمتوسط حسابي (٢,٧٦).
جدول رقم (٥).

نسبتهم (٦,٥%) فقط، وهذا ربما يعود إلى عدم إدراك أفراد العينة لتأثير البيع بالتقسيط على النشاط التسويقي. كما أن المنظمات محل الدراسة ربما طبيعة الملص التي تنتجها لا تتناسب مع سياسة البيع بالتقسيط وقد احتل

جدول رقم (١٩)

توزيع مدى استخدام عبارة رقم (١٤) الهدف الرئيسي للشركة هو يحتاج ما يحتاجه السوق

المقياس	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية
موافق جداً	١٥	٣٢,٦	٣٢,٦
موافق	٧	١٥,٢	٤٧,٨
متوسط	٣	٦,٥	٥٤,٣
غير موافق	١٧	٣٧	٩١,٣
غير موافق على الإطلاق	٤	٨,٧	١٠٠

الخيرة في السوق كما يختلف أيضاً المسؤولون عن النشاط التسويقي في تلك المنظمات في خصائصهم من حيث الخبرة والمؤهلات الحسنة والتدريب في مجال التسويق..

وبناء على تلك المفاهيم التسويقية الواردة في استشارة الاستبيان المقدمة للمسؤولين عن النشاط التسويقي في المنظمات محل الدراسة.

وفي ضوء خصائص تلك المنظمات وخصائص العاملين بها في مجال النشاط التسويقي تم صياغة عدد من الفروض لكي نتعرف على مدى إدراك مسؤولي التسويق في المنظمات محل الدراسة لتلك المفاهيم التسويقية وأي من تلك المفاهيم أكثر استخداماً وعلاوة ذلك بخصائص المنظمة والمسؤولين عن التسويق بها.

الفرضية الأولى:

تكمن على أنه لا يميل مسؤولي التسويق في الشركات محل الدراسة بصفة عامة إلى قبول فلسفة المفهوم الحديث للتسويق، وله فروض فرعية.

- كلما زاد حجم المنظمة زاد قبولها للفلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

- توجد علاقة طردية بين عمر المنظمة وقبولها لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

ومن الجدول رقم (١٩) يتضح أن (٤٧,٨) من عينة الدراسة يوافقون على أن الهدف الرئيسي للشركة هو إنتاج ما يحتاجه السوق في حين كان (٦,٥%) من العينة محايدون وعدم الموافقة بنسبة (٤٥,٧%) وهذا ربما يعود إلى عدم إدراك نسبة من عينة الدراسة ما يعنيه العنصر المذكور حيث أن ما يحتاجه السوق هو ما يحتاجه ويرغبه المستهلك وقد كان تركيب هذا العنصر من حيث الأهمية المرتبة العاشرة بين عناصر النشاط التسويقي الواردة في قائمة الاستبيان. وقد بلغ الوسط الحسابي (٣,٢٦) جدول رقم (٥).

اختيار الفروض

تم طرح أربع عشرة عبارة تمثل أهم الأنشطة التسويقية التي تمارس في المنظمات الإنتاجية والخدمية التي تتبع الأساليب الحديثة في مجال التسويق وقد وضع في العبارات في قائمة الاستبيان التي وجهت للعاملين في مجال النشاط التسويقي لمعرفة مدى إقبالهم وإدراكهم لتلك الأساليب والتي تجر عن المفاهيم الحديثة للتسويق وقد تم اختيار عدد من المنظمات العاملة في مجال الإنتاج والخدمات في الجمهورية لقيمة تختلف تلك المنظمات في خصائصها من حيث الحجم والنشاط وكمية الإنتاج والمبيعات ومدة

جدول رقم (٢٠)

المتوسط الحسابي حول مدى إدراك مسئولى التسويق للفلسفة المفهوم الحديث للتسويق

مصنع الفازل والتسويق			التبليغ والتكثيف			شركة الأدوية			مصنع الاسمنت			الخصائص
النوع	الاجابة	المتوسط	النوع	الاجابة	المتوسط	النوع	الاجابة	المتوسط	النوع	الاجابة	المتوسط	
١	٤,٦	٩٢	مؤلف	١١١	٥,٠٠	مؤلف	٩٥	٤,٧٥	مؤلف	٩٥,٢	٤,٧٦	١
٢	٤,٥	٩٠	مؤلف	٩٨	٤,٩	مؤلف	١٠٠	٥,٠٠	مؤلف	٨٦	٤,٣٠	٢
٣	٤,٦	٩٢	مؤلف	٨٠	٤,٠	مؤلف	٧٨,٢	٣,٩١	مؤلف	٨٦	٣,٦٩	٣
٤	٢,٥	٥٠	محدد	٤٠	٢,٠	لا مؤلف	٣٣,٢	١,٦٦	لا مؤلف	٤٣	٢,١٥	٤
٥	٣,٨	٧٦	مؤلف	٨٩	٤,٥٤	لا مؤلف	٩٦,٦	٤,٨٣	مؤلف	٨٣	٤,١٥	٥
٦	٣,٥	٧٠	مؤلف	٧٢,٨٥	٣,٦٤	لا مؤلف	٧٠	٣,٥	لا مؤلف	٧٥,٢	٣,٧٦	٦
٧	٣,٨	٧٦	مؤلف	٧٦,٢	٣,٨١	مؤلف	٩٥	٤,٧٥	مؤلف	٨٤,٦	٤,٢٣	٧
٨	٤,٢	٨٤	مؤلف	١٠٠	٥,٠٠	مؤلف	٩٨,٢	٤,٩١	مؤلف	٩٦,٨	٤,٨٤	٨
٩	٣,٨	٧٦	مؤلف	٦١,٨	٣,٠٩	مؤلف	٧٣,٢	٣,٦٦	مؤلف	٥٦,٨	٢,٨٤	٩
١٠	٣,٥	٧٠	مؤلف	٩٤,٤	٤,٧٢	محدد	٩٥	٤,٧٥	مؤلف	٧٥,٢	٣,٧٦	١٠
١١	٤,٤	٨٨	مؤلف	١٠٠	٥,٠٠	مؤلف	٩٨,٢	٤,٩١	مؤلف	٩٣,٨	٤,٦٩	١١
١٢	٤,٢	٧٤	مؤلف	٨٠		مؤلف	٨١,٦	٤,٣٣	مؤلف	٧٥,٢	٣,٧٦	١٢
١٣	٢,٩٠	٥٨	مؤلف	٥٦,٢	٢,٨١	مؤلف	٦١,٦	٣,٠٨	محدد	٥٢,٢	٢,٦١	١٣
١٤	٣,٥	٧٠	مؤلف	٥٨	٢,٩٠	محدد	٨١,٦	٤,٠٨	محدد	٧٣,٨	٣,٦٩	١٤

ويمكن إثبات صحة الفرض الأول مع فرعية من عنده من خلال ملاحظة الجدول رقم (٢٠) ورقم (٢١) حيث يتضح أن غالبية أفراد البيئة في المنظمات الأربع تميل وبشدة إلى الموافقة على استخدام العبارات الواردة في قائمة الاستبيان حيث أن غالبية المتوسطات الحسابية لمصنع الفازل تقع معظمها بين (٣,٥ ، ٤,٦) ونسبة مئوية (٧٠% ، ٩٢%) لعدد (١٢) عبارة تم

والموافقة عليها من أصل (١٤) عبارة ونسبة (٦١,٨% ، ١٠٠%)، وفي مصنع التبليغ والتكثيف تقع المتوسطات بين (٣,٠٩ ، ٥,٠٠) لعدد (١٠) عبارات تم للموافقة عليها، وشركة الأدوية بين (٢,٠٨ ، ٥,٠٠) ونسبة (٦١,٦% ، ١٠٠%) لعدد (١٢) عبارة تم

وهذا ما يدل على صحة الفرضية الأولى وهو أن غالبية مسئولى التسويق في الشركات محل الدراسة بصفة عامة يميلون إلى قبول فلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

الموافقة عليها، ومصنع أسمنت عمران، تقع معظم المتوسطات الحسابية لإجابات العينة بين (٣,٦٩، ٤,٨٤) وبندية مئوية (٢٣,٨%، ٩٦,٨%) لعدد (١١) عبارة ثم للموافقة عليها من الأربعة عشر عبارة الواردة في قائمة الاستبيان.

جدول رقم (٧١)

ملخص إجابات أفراد العينة حسب الجهة ونوع الإجابة

المنظمة	لوافق بشدة	لوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة	إجمالي	إجمالي نسبة الموافقة %
مصنع الغزل	٣	٩	٢	-	-	١٤	٨٥,٧٠
شركة التتبع	٥	٥	٣	١	-	١٤	٨٥,٠٤
مصنع الأدوية	٧	٥	١	١	-	١٤	٧١,٤٢
مصنع أسمنت	٣	٨	٢	١	-	١٤	٧٤,٥٧
إجمالي	١٨	٢٦	٩	٣	-	٥٦	

والتسويق يميلون إلى قبول لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق فقد وافقوا بشدة على البيانات الواردة في قائمة الاستبيان، أى أن الموافقة الإجمالية بلغت (٨٥,٧٠%) من إجمالي الجابات. وفي شركة الأدوية بلغت نسبة الجبارات التي تستخدم في الأنشطة التسويقية والواردة في قائمة الاستبيان ٥٨,٣٣ موافقة بشدة و (٤١,٦٦%) موافق، وبلغت نسبة الموافقة الإجمالية (٨٥%) من إجمالي الجبارات. وفي التتبع والتكبريت (٧١,٤٢%) من إجمالي الجبارات الواردة في الاستبيان. وفي مصنع أسمنت عمران (٧٤,٥٧%).

ومن الجدول رقم (٧١) وبمقارنته بالجدول رقم (١) الذى يوضح خصائص المنظمات محل الدراسة من حيث حجم المبيعات وعمر المنظمة فى السوق. يتضح أن:-

(أ) العلاقة بين حجم المبيعات وقبول المفهوم

الحديث للتسويق:

مصنع الأسمنت هو الأكبر مبيعات حيث بلغت مبيعاته السنوية حوالي تسعة ملايين ريال (تقريباً) يليه الأدوية (٢٥) مليون ريال (تقريباً) ثم شركة التتبع (٢٤) مليون ريال ثم مصنع الغزل (٢٤) مليون سنوياً.

إن غالبية مسئولى التسويق فى مصنع الغزل

جدول رقم (٧٢)

العلاقة بين حجم المبيعات وقبول المفهوم الحديث للتسويق

المنظمة	حجم المبيعات	نسبة للموافقة
مصنع الغزل	٤ ملايين سنوياً	٨٥,٧٠%
شركة الأدوية	٢٥ مليوناً سنوياً	٨٥,٠٤%
شركة التتبع	٢٤ مليوناً سنوياً	٧١,٤٢%
مصنع الأسمنت	٩ مليارات سنوياً	٧٤,٥٧%

هناك علاقة طردية بين حجم المبيعات وإتباع فلسفة

يتضح مما سبق ومن للجدول رقم (٧٢) أنه ليس

للدراسة من حيث نوع المنتج ومجالات استخدامه. فالأسمت مثلاً سلعة مطلوبة في السوق المحلي والعالمى. كما أن الخطوط الإنتاجية وكمية الإنتاج نفسه أيضاً تؤثر على العلاقة بين إقبال الأساليب الحديثة للتسويق وحجم المبيعات (مثل مصنع الفزل والتسويق).

المفهوم الحديث للتسويق إلى حد كبير حيث أن حجم المبيعات هو بالفعل المفروض أن يزيد كلما كانت هناك سياسات تسويقية ناجحة وهناك أيضاً أساليب تسويقية حديثة تعمل على زيادة إشباع أرغبات وحاجيات المستهلكين مما يؤدي إلى زيادة المبيعات. لكن عدم التجانس بين الأنشطة التي تمارسها المنظمات محل

ب- العلاقة بين عمر المنظمة وقبولها لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

جدول رقم (٢٣)

العلاقة بين عمر المنظمة وقبولها لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق

المنظمة	حجم المبيعات	نسبة الموافقة
مصنع الفزل	٤٣ سنة	٨٥,٧٠%
شركة الألوكة	٤٢ سنة	٨٥,٠٤%
شركة التبغ	٤٠ سنة	٧١,٤٢%
مصنع الأسمنت	٢٤ سنة	٧٤,٥٧%

استعراض خصائص المسؤولين عن التسويق وعلاقتها بقبولهم للاتجاهات الحديثة في التسويق.

الفرض الثاني:

ينص الفرض الثاني على (يعتمد قبول مسئولى التسويق لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق على بعض العناصر الشخصية للمسئولين. ويندرج تحت هذا الفرض ثلاثة فروض فرعية كما يلي:

كما سبق ويضح أن هناك علاقة طردية إلى حد كبير بين عمر المنظمة وقبولها لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق إلى حد كبير. ونلاحظ أن مصنع الأسمنت عمره رغم أن عمره يقل بكثير عن بقية المنظمات محل البحث بالرغم من أن مسئولى التسويق به يمثلون أكثر من مسئولى التسويق بشركة التبغ إلى إقبال الأساليب الحديثة في مجال التسويق وهذا ربما يعود إلى خصائص المسئولين أنفسهم من حيث المؤهلات العلمية والتخصص.. الخ. وهذا ما سنلاحظه عند

(١) توجد علاقة طردية بين مستوى تعليم المسئول وقبوله للمفهوم الحديث للتسويق.:

جدول رقم (٢٤)

توزيع عينة البحث حسب المؤهل العلمى

الجهة	المستوي	التكرار	النسبة	النسبة التراكمية	للمقياس
مصنع الفزل	أقل من المتوسط	-	-	-	الأقل تعليمياً
	متوسط	٦	٦٠	٦٠	
شركة التبغ	عالي	٤	٤٠	١٠٠	الأكثر تعليمياً
	فوق العالى	-	-	-	
	إجمالي	١٠	-	-	
شركة التبغ	أقل من المتوسط	١	٩,٠٩	٩,٠٩	الأقل تعليمياً
	أقل من المتوسط	١	٩,٠٩	٩,٠٩	

الجهة	المستوي	التكرار	النسبة	النسبة لتركمية	المقياس
	متوسط	٦	٥٤,٥٤	٦٣,٦٤	الأكثر تعظيماً
	عالي	٤	٣٦,٣٦	١٠٠	
	فوق العالي	-	-	-	
	إجمالي	١١	-	-	
مصنع الأدوية	أقل من المتوسط	-	-	-	الأقل تعظيماً
	متوسط	٧	٥٨,٣٣	٥٨,٣٣	
	عالي	٥	٤١,٦٧	١٠٠	
	فوق العالي	-	-	-	
	إجمالي	١٢	-	-	الأقل تعظيماً
	أقل من المتوسط	٢	١٥,٤	١٥,٤	
	متوسط	٢	١٥,٤	٣٠,٨	
	عالي	٩	٦٩,٢	١٠٠	
	فوق العالي	-	-	-	الأكثر تعظيماً
	إجمالي	١٣	-	-	

(٤١,٦٧) وبلغت نسبة الموافقة من قبل أفراد العينة على إتباع المفاهيم الحديثة في التسويق (٧١,٤٢%) جدول رقم (٢١).

لما مصنع الأسمنت فقد كانت نسبة العاملين الحاصلين على تعليم (٦٩,٢%) والأقل تعظيماً (٣٠,٨%) منها (١٥,٤%) حاصلين على مؤهلات متوسطة. وقد بلغت الموافقة على إتباع الأساليب الحديثة في التسويق (٧٤,٥٧%) جدول (٢١).

مما سبق يتضح أن هناك علاقة بين مستوى التعليم لدى العاملين المسؤولين عن التسويق في المنظمات محل الدراسة وبين إدراكهم لأهمية إتباع الأساليب الحديثة في مجال التسويق إلى حد كبير مما يعني صحة الفرض الفرعي الأول من الفرض الثاني.

(٢) توجد علاقة طردية بين مستوى خبرة المسؤولين وقبولهم للمفهوم الحديث للتسويق.

ولإثبات صحة هذه الفرضية من عدمه نستعرض من خلال المقارنة بين الجدول رقم (٢) يتضح أن نسبة المسؤولين عن التسويق في المنظمات محل الدراسة

يمكن إثبات صحة هذه الفرضية أو عدمها من خلال استعراض البيانات السابقة فيما يلي:

بمقارنة بيانات الجدول رقم (٢٤) مع الجدول رقم (٢١) يتضح أن الحاصلين على مستوى عالي من التعليم والذي بلغ (٤٠%) من المسؤولين عن التسويق بمصنع الغزل والنسيج بينما الحاصلين على تعليم متوسط بلغ ٦٠% من إجمالي العينة جدول رقم (٢٤) وأن الموظفين في المصنع يوافقون على استخدام العبارات الواردة في قائمة الاستقصاء بنسبة (٨٥,٧٠%).

وفي شركة النسيج والتكرير بلغت نسبة أفراد العينة الأكثر تعظيماً (٣٦,٣٦%) بينما الأقل تعظيماً بنسبة (٦٣,٦٤%) منها ما نسبته (٥٤,٥٤%) من الحاصلين على التعليم المتوسط. وكانت نسبة الموافقة لدى العينة على إتباع المفاهيم الحديثة للتسويق (٨٥,٠٤%) جدول رقم (٢١).

وفي مصنع الأدوية بلغت نسبة أفراد العينة من ذوي التعليم المتوسط (٥٨,٣٣%) وللتعليم العالي

وبذلك يمكننا قبول صحة (الفرض الفرعي) الثاني من الفرض الثاني.

(٣) توجد علاقة طردية بين مستوى تخصص المسؤولين في مجال التسويق وقبولهم للمفهوم الحديث للتسويق.

والإثبات هذه الفرضية يمكن المقارنة بين بيانات الجدول رقم (٤) وبيانات الجدول رقم (٥) ورقم (٢١) وبقية البيانات السابقة. يتضح أن ما نسبته (٥٨,٦٩%) من أفراد العينة محل الدراسة قد حضروا دورات تأهيل وتدريب متخصصة في مجال التسويق. وهذا بدوره كان له أثر كبير على ارتفاع نسبة موافقة العينة على إتباع الأساليب الحديثة في مجال التسويق.

الذين يعتبرون كل خبرة (٤٧,٨٢%) منها ما نسبته (٢٨,٦٦%) خبرتهم تقع بين ١٠-٥ سنوات، ونسبة (٥٢,١٨%) من أفراد العينة من الأكثر خبرة في مجال التسويق أي أن خبرتهم تقع ما بين ١٠ سنوات إلى أكثر من ٢٠ سنة. وبمقارنة بيانات الجدول رقم (٣) بالجدول رقم (٢١) والجدول رقم (٥) وبقية البيانات يتضح أن أفراد العينة يولفون على إتباع الأساليب الحديثة للتسويق وأن نسبة الذين يولفون تقع بين (٧٤,٥٧%) و (٨٥,٧٠%).

وبلاحظ أنه كلما زادت نسبة الحاصلين على خبرة أكثر تزيد نسبة الموافقة على استخدام الأساليب الحديثة للتسويق أي أن هناك علاقة طردية بين مستوى الخبرة لدى المسؤولين وقبولهم للمفهوم الحديث للتسويق.

الموافقة على الأساليب الحديثة	التخصص %	
٨٥,٧٠%	٤٠%	للغزل
٧١,٤٢%	٦٦,٦٦%	الأدوية
٨٥,٠٤%	٦٣,٦٣%	الكبريت
٧٤,٥٧%	٦١,٥٣%	الأسمدة

التسويقي يميلون إلى قبول لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

ج- إنه بالرغم من وجود لفظة الاتجاه الحديث في المجال التسويقي في المنظمات محل البحث ألا أنه يلزمها الوقت الكافي لتبني هذه الفلسفة وتطبيقها التطبيق الكامل.

د- تبين عدم وجود علاقة طردية بين خصائص المنظمات محل الدراسة وإتباع المفهوم الحديث للتسويق والذي قد يعود إلى اختلاف نوع النشاط الذي تمارسه تلك المنظمات.

هـ- أن نوع النشاط الذي تمارسه المنظمة (إنتاجي - استهلاكي) وتعدد منتجاتها وتوقعها ما بين سلع استهلاكية أو سلع معمرة أو خفيفة، تؤثر .. له أثر كبير إلى حد ما على إتباع المفهوم الحديث للتسويق

النتائج والتوصيات

١- النتائج:

هدف هذا البحث إلى التعرف على مدى إدراك مسؤولي التسويق لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق من خلال دراسة خصائص المنظمة من حيث حجم المبيعات وحجم المنظمة في السوق وكذلك خصائص المسؤولين على النشاط التسويقي من حيث الخبرة العلمية والمهارة العلمية ودرجة التخصص وقد توصل البحث إلى النتائج التالية:-

أ- وجود الأنواع المختلفة للفلسفات الأنشطة التسويقية بما في ذلك المفهوم الحديث للتسويق وأن المنظمات محل البحث يميل إلى تطبيق المفهوم الحديث للتسويق.

ب- إن غالبية العاملين للقائمين على النشاط

بصورة كاملة.

و- أن هناك علاقة بين خصائص المسؤولين عن النشاط التسويقي في المنظمات محل البحث وبين إدراكهم لأهمية إتباع الأساليب الحديثة في مجال التسويق.

٢- التوصيات:

أ- ضرورة وجود إدارة تنظيمية تختص ببحوث التسويق وتوافير البيانات والمعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية في سبيل التطبيق الكامل للمفهوم الحديث للتسويق.

ب- ضرورة عمل دورات تدريبية للعاملين في المجال التسويقي وفراد الإدارة العليا من أجل إقناعهم بأهمية إتباع المفهوم الحديث للتسويق وتوافير الإمكانيات لمادته لذلك.

ج- ضرورة التنسيق والتكامل بين الإدارات المختلفة والإدارة الخاصة بالبحوث التسويقية بما يخدم تحقيق الهدف المنشود من تطبيق فلسفة المفهوم الحديث للتسويق.

د- أن تقوم المنظمات سواء الإنتاجية أو الخدمية إلى إتباع سياسة تقسيم السوق إلى قطاعات مختلفة بحسب الأنشطة والبرامج التسويقية المختلفة.

المراجع

١- المراجع العربي:

- د. أمين الضرعلي، بيئة السوق للتسويق، بدون ناشر، ١٩٨٣.
- د. شريف أحمد العاصي، د. السيد شعبان، التسويق، مدخل للفلسفات التسويقية: التخطيط الاستراتيجي للوظائف، بدون ناشر، ٢٠٠٣، ٦٢-٦٣.
- د. محمود صادق باززع، إدارة التسويق، الطبعة الثامنة، القاهرة، دار النهضة العربية، الجزء الأول، ١٩٨٩.
- د. محمد محمد إبراهيم، د. ثابت عبد الرحمن، المدخل الحديث في إدارة التسويق، القاهرة،

مكتبة عين شمس، ١٩٩٠م.

▪ د. محمد شوقي أحمد شوقي وآخرون، التسويق: السوق والوظائف، المستهلك، لوزناري، مكتبة المدينة، ١٩٩٨، ٢٣-٢٤، ٢٥-٢٦.

▪ د. صادق محمد عفيفي، المفهوم الحديث للتسويق النظرية والتطبيق، مجلة المحاسبة والإدارة ولتأمين للبحوث العلمية، كلية التجارة، جامعة القاهرة، ١٩٧٣م.

٢- المراجع الأجنبية:

- David L. Kuytz & Louis E. Boone, Marketing, 3rd ed: Ny: The Darfdn Press, Inc, 1987.
- Darling J.R. "The Marketing concept as a philosophy of management selected developing contries of Africa". Sothern marketing Association 1977.86-89
- Eugene Salder → Smith et al, Relationship marketing. Journal of marketing management. Vol. 19. No. 1-2. 2003.
- George. W., R & H. C. Barksdok "Marketing Activites in the senice industries". Jornal of Marketing October. 1974.,65-69
- Luisl. Avarezet. The vole of marketing management. Vo. No 12. 2003.
- Ma.A. Baker et al, Promotion of the Marketing conceping yorkshire, Hndustry, University of BardFord, 1967.
- Martin Evans, Clive Nanarrow, Alantapp & merintone. "Furture marketess: Furture curriculum: Future shock". Journal of marketing management July 01. 2002.
- Marcwasckau. "Orientation online - marketing" 2001. <http://130.195.95.71:808>
- Michael Challenghen & Robin. Shaw. "Relationship orientation towards an Antecedent model of trust in marketing relationship" 2001. <http://www.orientation.delonlinemarketi> [ng/grundlagen/kanzeptelo.html.5k](http://grundlagen/kanzeptelo.html.5k)
- Mats Nilgon & Susanne Heriz. The Burden of key customer relationship. Jomal of marketing management. Vol. 2,

of marketing management. Vol. 3. No. 2, 2002.,200-205

o Victor P. Boell, marketing management: (Astrategic planning approachc N.Y: Mc Graw- Hill book can any Inc. 1984.

o When C park, Greland Zaltman, marketing CN.Y: Riencharl & Winston, inc. 1987.

o Yaas, U. Adoption of Marketing orientation in saedia Arabic, Proceeding of the forth gulf marketing conference Gluf markeing Association Bahrain. 1992.71-88

No. 2.2003.,270-280

o Neidell, L., Stratigic marketing management, Penn well Book, Tulsa, 1983.

o Neresh K. Malbotra. Marketing Reserch an applied orientation with spss. Prenticee hallcollegdir, 4th ed, 2003.

o Philip Katlr, Marketing management: Analaysis Planing and control. (4th ed. Englewood cliffs N.J, Prentice Hall ine) 1980.

o Tom otoole & Bill Donaldson. "The Strategy to Implementation cycle of relation ship marketing planning". Journal

مدى تبني مدراء التسويق في الفنادق الأردنية لتجربة السوق

د. أحمد محمود الزامل

استاذ مشارك

د. محمد سليم لشورة

استاذ مساعد

الأردن / جامعة عمان الأهلية/ قسم للتسويق

segmentation strategies.

* The importance of marketing information about the segmentation strategies and it benefits is depending on the hotel classification.

Based on the study finding, the recommendations were suggested.

المقدمة:

تجزئة السوق عذ من المرتكزات الأساسية لتسي
تبنى عليها الدراسات التسويقية وذلك لشمولية
الموضوع حيث تتجمع فيها جملة من المتغيرات على
شئى صورها ، فإذا كان للتسويق أساساً ينصب على
للمستهلك والوصول إليه وتنفيذ طلباته ، فإن تجزئة
السوق يعد منفذاً إيجابياً لتحقيق هذا الهدف المهم.

ولم يعد استخدام تجزئة السوق أمراً تكميلياً بل
أساسياً نتيجة لتبوت حقيقة عدم تجانس الحاجات في
الأسواق كما أنه لم يعد بمقدور المنظمات خدمة كل
السوق بسبب محدودية الموارد، إضافة إلى أنه يطسي
مزاي التخصص في شرائع سوقية معينة ثم تنظيم
الفرص التي يمكن أن تستفيد منها المنظمة .

لقد زادت أهمية لتوجه التسويق في خلال تجزئة
السوق نظراً لتبوت حقيقة تزايد مستوى الأداء
للمنظمات الناجم عن تطبيقات التسويق ، فالمنظمات
الحديثة تبدأ أولاً بالفهم والإدراك للأبعاد التسويقية من
خلال منهج منظم مبني على أسس علمية يساهم في
الاستفادة من المعلومات التسويقية المتركمة المتجمعة
بقبل بحوث التسويق وللتجارب التسويقية السابقة.
(Panayides, 2004)(Cox&Zimet, 2006).

وتطبيقاً لفلسفة تجزئة السوق لجعلها قابلة للاستخدام
في مجال الخدمات للفندقية فقد جاءت هذه الدراسة

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على مدى اهتمام
مدراء التسويق في فنادق الخمس والأربع نجوم في
الأردن بتجزئة السوق كمدخل من مدخل للتسويق
الحديث، تكون مجتمع للدراسة من جميع الفنادق ذات
الخمس والأربع نجوم في الأردن وتم استخدام أسلوب
الحصر الشامل للمجتمع حيث جمعت البيانات بواسطة
استبانة أعدت لأغراض الدراسة وتم توزيعها على
جميع مدراء التسويق، وتم استخدام الأساليب
الإحصائية كالمتوسطات الحسابية والاحترافات
المعيارية واختبرت الفرضيات من خلال اختبارات (T
و F) ، وأشارت النتائج أن عدد سنوات الخبرة للمدراء
يؤثر على مدى اهتمامهم بالفوائد التي تحققها تجزئة
السوق وأن الاهتمام بالمعلومات التسويقية لعملية تجزئة
السوق من قبل المدراء يتباين وفقاً لمستوى ودرجة
تصنيف الفندق ، وكان من أهم التوصيات ، توظيف
ذوي الكفاءات والتخصصات والخبرة في مجال
التسويق كونهم الأكثر فهماً وإدراكاً لأهمية تجزئة
السوق.

Abstract

This study aims at analyzing the
perceptions of the marketing managers of
Jordanian hotels towards the market
segmentations strategies. An empirical
research was conducted by using a survey
instrument and the data was analyzed by
several statistical methods. However, the
study has arrived at several conclusions,
which are mainly as follows:

* The experience years of marketing
managers affects on his perceptions and
orientations to apply the market

مشكلة للدراسة: يعتبر قطاع الفنادق من القطاعات الواسعة في الأردن حيث تطورت في السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً، فهي توظف من الأردنيين (١٠٨٠٠) عامل وعاملة في مختلف الوظائف وبلغ عدد الفنادق من مختلف التصنيفات ٤٧٢ فندقاً وشقه ونزل موزعه على مختلف محافظات ومناطق المملكة في الأردن فيها ٢١٠٠١ غرفة و٤٠٤٢٧ سرير، والأردن البلد الذي يصل فيه عدد السياح سنوياً حوالي مليون سائح ممن يبيتون على الأقل ليلة واحدة حسب إحصائية ٢٠٠٥ حقوا دخلاً وصل إلى ٤٧٠ مليوناً بمعدل إقامة كان ٤،٥ ليلة للسائح وقد بلغت نسبة الإشغال للفنادق للمصنفة وغير المصنفة ٤٢،٥% في عام ٢٠٠٥ بتغير إيجابي مقداره ٣٢،٢% مقارنة بالسنتين السابقتين . (مديرية الإحصاء والمعلومات ، وزارة السياحة الأردنية ٢٠٠٥).

وتمثل العائدات السياحية حوالي ١١% من الناتج المحلي الإجمالي وما يقارب ٤٤% من صادرات السلع والخدمات تمثل تجارة الفنادق والمطاعم منها ٥٠،٥% من الناتج المحلي الإجمالي، أما ما يخص أعداد الفنادق فقد بلغت الفنادق ذات الخمسة نجوم ٢١ فندقاً والأربعة نجوم ٢٣ فندقاً والثلاثة نجوم ٤٢ فندقاً والنجمتان ٤٧ فندقاً والنجمة الواحدة ٦٥ فندقاً، حيث تمثل ٤٢% من مجموع منشآت الإقامة الكلية في الأردن، إذ توظف للفنادق ذات الخمس النجوم (٥٥٩٦) أما الأربعة نجوم فتوظف ٢٢٨٨ عاملاً من الأردنيين وغير الأردنيين. (مديرية الإحصاء والمعلومات ، وزارة السياحة الأردنية ٢٠٠٥).

وتعتبر الفنادق من المنظمات الخدمية التي نقدم منتجات غير ملموسة تحتاج إلى جهود تسويقية غير تقليدية وهذا يتطلب ضرورة استخدام تجزئة السوق حيث تشكل معرفة السوق وسلوك المستهلكين المرحلة الأولى لصياغة إستراتيجية التسويق، بحيث تضمن المنظمة من بناء منظومة تسويقية خاصة بكل شريحة

كمحاولة لسد بعض النقص في الدراسات الحربية في هذا المجال ،إطلاقاً من ذلك فإن أهداف الدراسة كانت على النحو التالي :

١. تحديد طبيعة اهتمام مدرءاء التسويق (المبيعات) في الفنادق الأردنية بالمعلومات اللازمة لتطبيق تجزئة السوق.
٢. تحديد طبيعة اهتمام مدرءاء التسويق في الفنادق بفوائد تجزئة السوق في بناء إستراتيجيات التسويق والتعامل مع سوق الخدمات للفنادق الأردنية.
٣. معرفة مدى التباين في (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتجزئة السوق، وفوائدها، وتطبيق المدرءاء لتجزئة السوق) تبعاً للغة العربية والخبرة والتعليم .
٤. معرفة مدى التباين في (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتجزئة السوق، وفوائدها، وتطبيق المدرءاء لتجزئة السوق) تبعاً للغة الفندق، (خمس وأربعة نجوم) .

أهمية للدراسة : يبدو واضحاً أن استخدام تجزئة السوق في مجال الخدمات يعد هاما كون أن المنتج الخدمي غير ملموس مما يجعل من التسويق لكثير ضرورة في سبيل نقل خصائص الخدمات إلى المشتريين الذي يفترض إدراكها من قبلهم على نحو إيجابي من هنا فإن الدراسة الحالية تتمكن أمومتها من الجوانب الآتية :

١. أن موضوع تجزئة السوق يعد من الدراسات الجهرية التي تستطيع من خلالها المنظمات الخدمية أن تفهم خصائص الأسواق والشرائح السوقية.
٢. فهم شرائح السوق فهماً عميقاً يمكن للمنظمات الخدمية من توجيه الجهود التسويقية بالاتجاهات التي تحقق دعم علاقات أفضل مع العملاء.
٣. تستطيع المنظمات الخدمية التنافس من خلال تجزئة السوق معرفة أفضل الطرق التي تبني بها منظومة المزيج التسويقي لخدمة السوق بكفاءة .

تصميم أو تعديل الجهود التسويقية لتوافق متطلبات الشريحة السوقية المستهدفة ، (Kotler & Keller, 2006). تقسيم السوق يساعد المنظمة على توجيه جهودها التسويقية بشكل أفضل نحو الأهداف السوقية (Schoeel & Cuiltinan, 1992).

وقد جاء مفهوم تجزئة السوق بأبعاد مختلفة:

هناك من عدّ تقسيم السوق بوصفه مخططاً استراتيجياً ، وذلك تعريفات نصبت على المستهلك وما يتعلق بحلقته ورغباته ، وهناك من اعتبره مؤلف كتابي ، وهناك من حدد مفهومه وفقاً لاعتبارات تتعلق بالمزيج التسويقي.

لهذه المبررات وغيرها يلاحظ أن من المنظمات من تنضّل للنظر إلى السوق بوصفه وحدة واحدة مما يسهل التعامل معها ويخفف خطورة الدخول إليها ، إلا أن البحوث والدراسات التسويقية أثبتت أن المستهلكين يتفاوتون في خصوصياتهم وحاجاتهم ، وإن النظرة إلى السوق على أنها متجانسة هي المدخل الصحيح لتكوين إستراتيجية التسويق التي تتطلب مخاطبة كل فئة سوقية من خلال مزيج تسويقي يناسبها .

إن عملية الإدراك الواضحة لحقيقة استخدام تطبيقات تجزئة السوق تعني :

١. الوعي لحقيقة أن التسويق مفتاح جميع نجاحات المنظمة وجوهرها .
٢. تمكّن المعلومات التسويقية قاعدة لأية قرارات تخص الأسواق والمنتجات والفرص والتهديدات التي تفرضها البيئة التسويقية .

٣. مشاركة الإدارات المختلفة في بناء النموذج التسويقي والمعلوماتي بهدف بناء منظومة العلاقة مع العملاء .

ويعد تقسيم السوق إحدى مدخلات التسويق الحديث ، حيث تركز معظم النشاطات التسويقية عليها ، فهي أداة تخطيطية يمكن من خلالها فهم المتغيرات البيئية المختلفة ثم التعامل مع الموارء المتاحة لبناء عناصر المزيج

سوقية . (Dickson & James 1987) David (1994) (Kumar & Ronal 1989) Wendell , (1995) بناءً على ذلك فإن المشكل الأساسي لهذه الدراسة يمرّ عنه بالأسئلة التالية:

(١) ما طبيعة اهتمام مدرء التسويق في الفنادق الأردنية بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق ؟

(٢) ما هي طبيعة فوائد تطبيق تجزئة السوق من وجهة نظر مدرء التسويق ؟

(٣) ما هي طبيعة اهتمام مدرء التسويق في الفنادق الأردنية بتطبيق تجزئة السوق ؟

(٤) هل يختلف اهتمام مدرء التسويق في الفنادق الأردنية بالبحث بوضع المعلومات اللازمة لتطبيق تجزئة السوق تبعاً لاختلاف الفئة العمرية والخبرة والتعليم ؟

(٥) هل يختلف اهتمام مدرء التسويق في الفنادق الأردنية بفوائد تطبيق تجزئة السوق تبعاً لاختلاف الفئة العمرية والخبرة والمستوى التعليمي ؟

(٦) هل تختلف طبيعة اهتمام مدرء التسويق في الفنادق الأردنية بتطبيق تجزئة السوق تبعاً لاختلاف الفئة العمرية والخبرة والتعليم ؟

(٧) هل تختلف طبيعة الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتجزئة السوق ، والاهتمام بفوائدها ، وطبيعة تطبيق تجزئة السوق من قبل مدرء التسويق تبعاً لاختلاف فئة الفنادق خمسة / أربعة نجوم .

لمرجعة النظرية للدراسة

إن اعتماد مفهوم للتجزئة يعدّ الفواة لفاعطة التي تسهم في رفع مستوى الأداء التسويقي للمنظمات الخدمية ، ولعل صورة تجزئة السوق قد تباينت بشكل واضح ، وهي دلالة على شمولية المفهوم ، وأهميته ، فهو يعني التعامل مع الأسواق الفرعية حسب خصوصياتها وتوجيه الجهود التسويقية لإشباع الحاجات والفرغبات (Rosenberger, 1998) ، وهو أيضاً

للتسويقي المناسب لكل هدف سوقي. (Kotler&Keller, 2006; Zeithaml & Bitner 1996)

إن المنظمات الخدمية صاغت قدرة على تجاهل العمل بعلفمة تقسيم السوق فهي مضطرة لذلك بفعل عوامل المنافسة وتوسع المنتجات وتغير حاجات المستهلكين بفعل المؤثرات المختلفة ، بمعنى إن حالة عدم التأكد البيئي وكثرة وتداخل متغيراتها فرضت على المنظمات التعامل مع تقسيم السوق بأوسع صوره. (Meer,122,2006 Yankelovich&)

إن تقسيم السوق يستند إلى حقيقة مستقرة نسبيا هي إن حاجات الناس وخصائص الأسواق هي في طبيعتها متقلبة وغير متجانسة ، مما يعني إن المنظمات الخدمية للخدمة هي التي تترك هذه الحقيقة وتتدخل معها وقتا لمتجه على أساسه نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق ذلك أن تقسيم السوق يحتاج إلى كم ونوع كبير من المعلومات التي تخص الإبداع التسويقية الداخلية والخارجية (Kotler & Athers1996) وعلى الرغم من ذلك فإن بعض المنظمات للتطبيق ما زالت تعتد أن السوق متجانسة وإن تقسيم السوق رفاهية مكلفة لا ضرورة لها أو هذا نقول إن تكلفة تقسيم السوق عالية على المدى القصير وتحتاج إلى جهود ومهارات غير تقليدية وهي بنفس الوقت تحقق إنجازات تسويقية واسعة على المدى البعيد تكون مباحثا في تحقيق إيرادات متزايدة بفعل تراكم المعرفة للمنظمة حول الأسواق المستهدفة. (Laiderman,2005). (Doyle & Saunders 1985)

إن اهتمام المنظمات الخدمية بتجزئة السوق

يتيح معلومات عن خصائص الأسواق منها:

١- توجيه الجهود للفرص السوقية بما يساهم في تخفيض مستوى المخاطرة وزيادة الدخل.

٢- تحديد مهام وحدات الاتصال الإستراتيجية للمساهمة في تحقيق الأهداف الكلية للمنظمة .

٣- امتلاك المنظمة للموارد المعلوماتية التي تصنف بزيادة قيمتها وأهميتها كلما زادت علويات التفاعل معها واستغلالها في اتخاذ القرارات التسويقية ثم الاحتفاظ بنواتج

عمليات التفاعل في سجل المعلومات التسويقي لاستخدامها في المستقبل. (Kotler,2003). (Gordon,1992) .

بناءً على ما سبق ولاحظ ما يلي :

١. إن السوق مكونة من مجموعات متشابهة فيما بينها مختلفة عن المجموعات الأخرى .

٢. ذلك الاختلاف في حاجات ورغبات الأفراد هو المدخل الأساس لعلوية تجزئة السوق ، إذ لا ضرورة للتقسيم إذا افترضنا أن السوق بمجموعها متجانسة .

٣. التعامل مع كل شريحة سوقية من خلال مزيج تسويقي مستقل .

٤. تعتبر تجزئة السوق مدخلاً لتحديد موقف الشركة التنافسي من خلال اختيار الشرائح للسوق الأكل منالسة .

شروط تجزئة السوق:

أي تقسيم سوقي ونمما كان شكله ، لابد أن تكون الفاعلية ممة واضحة فيه ، مما يتطلب الأمر تحديد ماهية الشروط التي لها الأثر الواضح في تحقيق ذلك وهي:

١. إمكانية قياس : Measurability مما يحسب السهولة في قياس حجم السوق والقوة الشرائية فيها.

٢. الجدوى : Substantiality الدرجة التي يكون فيها تجزئة السوق ذا حجم يبرر جعله سوقاً فرعية تحقق ممتواً ملائماً من الأرباح.

٣. فاعلية لتجزئة تعتمد على توفر القدرة المالية والبشرية للوصول إلى الحالة الطموحة في خدمة المستهلكين .

٤. قدرة المشروع للوصول إلى الشريحة السوقية المستهدف بقوات توزيع سهلة وغير مكلفة تتناسب مع طبيعة حاجات الزبائن .

٦. أن تكون حاجات المستهلكين متشابهة في الهدف السوقي الواحد مختلفة عن بقية الأهداف السوقية .

٧. قدرة المنتج على التوزيع بالمنتجات لإشباع الأذواق المتحدة مع ضرورة توفر الحرية الكاملة للمستهلك للاختيار بين المنتجات

طبيعة المعتقدات والقيم التي تستند منها معايير اختيار الخدمة وشرائها.

٣. وهنفت دراسة (Bennion, 87) إلى تحديد التقسيمات السوقية للشركات العاملة في مجال الصناعات الأولية ثم تحديد المذائق والخصائص المفضلة لكل سوق لتكون الأساس الذي تبنى عليه المكالمة للذهنية المرغوبة ، وكان من أهم نتائج الدراسة ظهور خمسة تقسيمات سوقية في سوق للصناعات الأولية .

٤. أما دراسة (Allan, 1988) فقد هدفت إلى تحديد المعايير التي يشتري على أساسها المستهلكون السلع والخدمات حيث تبين أن صلية تقديم المنتجات للشرائح السوقية تختلف حسب طبيعة المعيار الذي يشتري على أساسه المستهلك ، والذي يمثل التفضيلات التي يرضيها فضلاً عن تطرح المنتجات على أساس حساسية السعر أو الجودة العالية.

٥. وبيبت دراسة (Myung, 1990) أن تقسيم السوق ليس إستراتيجية لغرض معرفة الحاجات والرغبات بل أنها تتجاوز ذلك لتصبح صياغة إستراتيجية للتسويق مركزة في جوهرها على تطوير المكالمة الذهنية بوصفها مفهوما إستراتيجياً ذا مبالغ ومزايا لا يمكن تلمس نتائجها إلا على المدى البعيد ، ولظهرت الدراسة ستة تقسيمات سوقية يمكن التعامل معها.

٦. حاولت دراسة (Mazanec, 1994) معرفة ما هي التفضيلات التي تحد معايير اعتمادها المستهلكون من الخدمات الفندقية لاتخاذ قرارات الشراء المختلفة ، إذ تبين أن تلك المعايير تحتاج إلى بحث ودراسة للشرائح السوقية المخدومة وتبين كذلك أن لكل تقسيم سوقي معايير مختلفة يستند إليها عند المفاضلة بين الخدمات المطروحة.

٧. وبين (Ronald, 1997) أن إستراتيجية تجزئة السوق واحدة من الإستراتيجيات الأساسية

٨. أن تكون الفئة السوقية قابلة للنمو أو تتمتع بالثبات النسبي .

وهناك متغيرات يمكن الاستفادة منها في تجزئة السوق قسمت إلى أربع مجموعات رئيسية هي:

١. متغيرات ديموغرافية Demographics Variables :
العمر ، الجنس : ، القوة الشرائية ، الوظيفة ، مستوى التعليم.

٢. متغيرات جغرافية Geographic Segmentation Variables :
تعلم رجال التسويق عبر الزمن أن المنتجات المقبولة عند مستهلكين في بقعة معينة قد لا تكون كذلك في بقعة أخرى لأن حاجات الناس تختلف حسب مكان السكن .

٣- الطبقة الاجتماعية : نستطيع تحديدها من خلال الدخل ، والوظيفة ، أو غيرها ، حيث أن حاجات كل طبقة اجتماعية تختلف عن الأخرى فيكون من المناسب تقسيم السوق وفقاً لهذا المتغير الذي يتناسب مع كثير من المنتجات .

٤- الشخصية : Personality فالشخصية تؤثر في طبيعة سلوك المستهلك الشرائي ، فقد يكون من النوع الطموح، الاجتماعي ، لوالمستقل . (Kotler & Armstrong, 1994)

الدراسات السابقة: من الدراسات التي تعرضت لتجزئة السوق ما يلي:

١. دراسة (Doyle and Sunders, 1985) حيث بينت أن النجاح في مواجهة المنافسين وتحقيق للنمو والإرباح المتزيدة يتطلب توفير مهارات تسويقية بمستوى أداء عال لدى الشريحة السوقية المخدومة، من خلال استخدام تجزئة السوق .

٢. أظهرت نتائج دراسة (Dale, 1986) ستة شرائح في سوق ولاية ميشيغان الأمريكية تختلف في طبيعة إدراكها للخدمات السياحية تبعاً لحواسل كثيرة منها : الخصائص النفسية ، والثقافية التي تؤثر في

للتسويق والتي يمكن من خلالها تحديد طبيعة العلامة التجارية وخصائصها ثم بناء مكدفة المنتج في السوق وفق الخصائص المفضلة التي تحقق الإقبال المطلوب في الشرائح المستهدفة .

٨. لما دراسة (إبريس ، ١٩٩٩) فقد وجد أن زيادة استخدام بطاقات الائتمان المقدمة من جانب البنوك التجارية لعملائها يتطلب ضرورة قيام هذه البنوك بالدراسات التسويقية اللازمة لتوفير المعلومات الكافية والدقيقة عن الشرائح السوقية ، وكذلك بين بأن المعلومات السوقية تمثل الملاحظات الأساسية ، للسياسات والبرامج اللازمة لتجزئة السوق للفعال لخدمة بطاقات الائتمان حيث تساهم في تحديد القطاعات المختلفة لسوق هذه الخدمة .

٩. وهدفت دراسة (السنورة ، ٢٠٠١) إلى التعرف على الجوانب التي يفضلها السياح في الخدمات السياحية ، لرسم الأبعاد المستقبلية والتي من خلالها بناء مكدفة الذخيرة المطلوبة لكل شريحة سوقية ، وبين كذلك بأن هناك خمس تقسيمات سوقية في سوق السياحة الأردنية .

١٠. أخيراً دراسة (الضمور ، والهادي ، ٢٠٠٣) فقد هدفت إلى التعرف على الأنماط الحياتية لفئة كبار السن ومعرفة مدى إمكانية تصليفهم تبعاً للعوامل الديمغرافية والأنماط الحياتية ، وكان من أهم نتائج الدراسة إمكانية تجزئة سوق كبار السن تبعاً للأنماط الحياتية والعمر كذلك عدم وجود اختلاف في الأنشطة بين أفراد مجتمع للدراسة وفقاً لفئة العمرية وعزى الباحثان ذلك إلى محتونية البديل المتاحة أمام كبار السن في الأردن .

فرضيات للدراسة : تتعلق فرضيات للدراسة بثلاث أبعاد أساسية هي :

١) طبيعة اهتمام مدرءاء للتسويق في الفئات الأردنية المبحوثة بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق التي تشير إلى المعلومات الضرورية

لتقسيم السوق للكلية إلى أسواق إقليمية وفقاً لمميزات معينة تفرداها المنظمة (متغيرات ديمغرافية ، سلوكية أو غيرها) ذات خصائص متشابهة على مستوى السوق الواحدة مختلفة عن الأسواق الأخرى ثم توجيه عناصر المزيج للتسويق لكل سوق .

٢) طبيعة اهتمام مدرءاء للتسويق في الفئات الأردنية بفوائد تجزئة السوق التي منها (التخصص في شرائح سوقية معينة ، تنويع الاستثمارات وتقليل المخاطر ، تحقيق مزايا تنافسية في الأسواق المستهدفة ، الاعتماد على الأسواق ذات التنافسية المعقدة) .

٣) طبيعة اهتمام مدرءاء للتسويق في الفئات الأردنية بتجزئة تقسيم السوق وهي مجموعة للقناعات التي يحملها المدرءاء وتكون قد تركمت بفعل الخبرة والتجارب السابقة حيث تصبح المرجحية التي يستخدمها في الحكم على الأشياء . (Kotler and Keller; 2006; Lovelock&Wirtz: 2004)

وفقاً لذلك تكون الفرضيات على النحو التالي :

الفرضية الأولى: لا يهتم مدرءاء للتسويق في الفئات الأردنية بالبحث عن المعلومات التسويقية التي تساعدهم في فهم تجزئة السوق .

الفرضية الثانية: لا يهتم مدرءاء للتسويق في الفئات الأردنية بفوائد استخدام تجزئة السوق .

الفرضية الثالثة : لا يهتم مدرءاء للتسويق في الفئات الأردنية بتطبيق تجزئة السوق .

الفرضية الرابعة: لا توجد فروق دالة إحصائية لفصائص الشخصية للمدرءاء (العمر ، المؤهل العلمي ، سنوات الخبرة) على أبعاد الدراسة (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لفهم تجزئة السوق ، واهتمام المدرءاء بفوائد استخدام تجزئة السوق ، وتطبيق تجزئة السوق) عند مستوى دلالة (0,05) .

الفرضية الخامسة: لا توجد فروق دالة إحصائية لتصنيف الفئات (خمس/أو أربعة نجوم) على أبعاد للدراسة (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لفهم

تجزئة السوق ، واهتمام المدراء بفوائد استخدام تجزئة السوق، وطبيعة تطبيق تجزئة السوق) عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$.

أداة للدراسة : اعتمدت الدراسة على استبانة تكونت من قسمين:

الأول: يشمل بيانات علمية عن مدراء التسويق وهي: العمر ، الخبرة ، المؤهل العلمي ، لما

الثاني يشمل (١٥) فقرة تتضمن الإبعاد التالية:

١- طبيعة اهتمام مدراء التسويق في القطاع الأردنية بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق لقطاع غزة أربعة وخمسة نجوم في الأردن.

٢- طبيعة اهتمام مدراء تسويق بفوائد تقسيم السوق المتمثلة بـ (التخصص في شرائح سوقية معينة ، تنويع الاستثمارات وتقليل المخاطر ، تحقيق مزايا تنافسية في الأسواق للمخدمة ، الإهتمام عن الأسواق ذات التنافسية المعقدة)

٣- طبيعة تطبيق تجزئة السوق .

وقد درج المقاييس المصاحب للفرات الاستبانة وفقاً لأسلوب ليكرت (Likert) إذ كان على المجيب أن يحدد درجة موافقته على كل فقرة وفقاً للترتيب ذي الخمسة أبعاد، وأعطى لكل بعد وزناً على النحو التالي: موافق بشدة (٥) درجات/موافق (٤) درجات /محايد (٣) درجات/ غير موافق (٢) درجات/ غير موافق بشدة (١) درجة ولحده

مجتمع الدراسة وعينته: تكون مجتمع الدراسة من جميع الفنادق ذات الخمسة والأربعة نجوم في الأردن والبالغ عددها (٢١) فندق خمسة نجوم و(٢٣) فندق أربعة نجوم، (وزارة السياحة والآثار، قسم الإحصاء، ٢٠٠٥).

حيث تم استخدام طريقة الحصر الشامل لمجتمع الدراسة حيث وزعت الاستبانة على جميع مدراء التسويق أو من يقومون مقامهم في تلك الفنادق وبلغ عدد الاستمارات الموزعة (٤٤) استبانة تم استعادة (٤١) منها هي التي خضعت للتحليل في الدراسة.

الجدول (١) الخصائص الديمغرافية لإفراد الدراسة

الخصائص-الغلة العمرية	التكرار	النسبة المئوية
٢٩-٢٠	٨	١٩,٥%
٤٠-٣٠ سنة	١٣	٣١,٨%
٤١-٥١ سنة	١١	٢٦,٨%
٥٢ سنة فأكثر	٩	٢١,٩%
المجموع	٤١	١٠٠%
المؤهل العلمي		
دبلوم	٧	١٤,٦%
بكالوريوس	٣٥	٨٥,٤%
المجموع	٤١	١٠٠%
الخبرة العملية		
٥-١ سنوات	١١	٢٦,٨%
٦-١٠ سنوات	١٥	٣٤,٤%
١١-١٥ سنة	١٠	٢٤,٤%
١٥ سنة فأكثر	١٠	٢٤,٤%
المجموع	٤٦	١٠٠%

الأسئلة للقبالة للقياس .

اختبار صدق المقاييس وثباته :

تم اختبار صدق المقاييس من خلال عرض الاستبانة على عدد من المحكمين وتم تعديها بناءً على اقتراحاتهم، أما ثبات أداة القياس فقد تم اختباره عن طريق معامل (كروباخ - ألفا) (Alpha) (Cronbach, 2003; Adillón & Fransi, 2003; Grandona & Pearson, 2004; Iwaarden et al., 2004; Parasuraman et al., 1991) وقد بينت النتائج أن قيمة معامل الثبات الكلي كان (0.82)، كما تم استخراج قيم ألفا لمكونات الدراسة إذ بلغت أعلى من للنسبة المقبولة (60%) وهي نسبة ثبات عالية. (Amir and Sonderpandian, 2002).

صدق الأداة وثباتها: وتحتي إن مقياس الدراسة

يمكن إن يقيس الإبعاد المطلوبة فيما لو تم استخدامه في دراسة أخرى لها معطيات مشابهة، وتم استخدام عدة اختبارات للتأكد من ذلك وهي:

١. الصدق الظاهري Face Validity وهو للتأكد من إن عبارات الاستبانة يمكن أن تعبر عن هدفها وتوافر البيانات المطلوبة بدقة ولتحقيق ذلك تم عرض الاستبانة على مجموعة من الخبراء وكذلك توزيعها على عينة مبدئية Pilot Study من مجتمع الدراسة بهدف قياس مستوى وضوح العبارات والمصطلحات الواردة فيها .

٢. صدق المحتوى Content Validity : وهو درجة تعبير فقرات الاستبانة عن أبعاد الدراسة حيث للتركيز على تمثيل أبعاد الدراسة بدقة من خلال

الجدول (٢) المتوسط الحسابي الانحراف المعياري لأبعاد وعبارات أداة الدراسة

أبعاد الدراسة	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
الانتماس	يستخدم اللائق البحوث اللازمة لعلاجات تجزئة السوق.	٣,٥	٠,٤٨
بالمعلومات	لدى اللائق معلومات حول الأسواق التي يتعامل معها.	٣,٦	٠,٦٥
الالتزام لتجزئة السوق	يستخدم اللائق نظم المعلومات التسويقية لتطبيق لتجزئة.	٣,٩	٠,٤٩
المتوسط / البعد الأول			
اتضمام المدراء	تساهم تجزئة السوق في تحقيق ميزة تنافسية في الأسواق.	٣,٩	١,١
بولقاء تجزئة السوق	تساهم تجزئة السوق في تقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في عدة أسواق .	٤,٢	٠,٤
تجزئة السوق	تسهيل عملية تجزئة السوق تسعير الخدمات المقدمة	٣,٨	٠,٦
	تسهيل عملية تجزئة السوق الاتصال مع العملاء.	٢,٧	٠,٩
	تسهيل عملية تجزئة السوق إجراء البحوث التسويقية	٣,٤٧	٠,٦
	تسهيل عملية لتجزئة بناء نظم المعلومات التسويقية	٣,٨٨	٠,٣٤
	تسهيل عملية للتجزئة تقديم برامج للترويج المناسبة	٣,٢	٠,٨
	المتوسط / البعد الثاني	٣,٥	
طبيعة اهتمام المدراء بتطبيق تجزئة السوق.	يلاحظ لاختلاف الحاجات والرغبات مما يجعل تجزئة السوق أكثر ضرورة.	٣,٩٥	٠,٩٥
	نقص الموارد عائق يثقل أمام تجزئة السوق .	٤,١	٠,٧٥
	زيادة المنافسة تدفع نحو الاهتمام بتطبيق تجزئة السوق	٣,٧٨	٠,٦٦
	تقدم الخدمات حسب طبيعة شرائح السوقية.	٣,٤٤	٠,٨٦
	تختلف عناصر المزيج التسويقي باختلاف الأسواق.	٣,٩	٠,٤٤
	المتوسط/ البعد الثالث	٣,٨	

الجدول (٣): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري للأبعاد وعبارات أداة الدراسة/حسب تصنيف الفئات

أبعاد الدراسة	العبرة	الفئات/ضمن نجوم		الفئات/ربع نجوم	
		المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
البعد الأول: الاهتمام بالمعلومات الشخصية	يستخدم الفئات بحث التسويق والدراسات في تجزئة السوق. لدى الفئات معلومات ويبلغت حول الأسواق التي يتعامل معها.	٣,٥	٠,٤	٣,٤	٠,٤٧
الاهتمام بالمعلومات الشخصية	يستخدم الفئات نظم المعلومات الشخصية لتسهيل تطبيق تجزئة السوق.	٣,٩	٠,٩	٣,٨	٠,٨
المتوسط العام لعبارات البعد الأول		٣,٦٦		٣,٥٧	
البعد الثاني: طبيعة اهتمام العملاء بالقرارد تجزئة السوق	تساهم تجزئة السوق في تحقيق ميزة تنافسية في الأسواق. تساهم تجزئة السوق في تقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في عدة أسواق . تسهيل عملية تجزئة السوق تسعر الخدمات المقدمة. تسهيل عملية تجزئة السوق الاتصال والتواصل مع العملاء. تسهيل عملية تقسيم السوق لإجراء البحوث التسويقية تسهيل عملية تقسيم السوق بناء نظم المعلومات التسويقية . تسهيل عملية تقسيم السوق تقديم برامج الترويج المناسبة.	٣,٩	١,١	٣,٨	١,٠
البعد الثالث: طبيعة اهتمام العملاء بتطبيق تجزئة السوق.	يلاحظ لاختلاف الحاجات والرغبات مما يجعل الاتجاه نحو تطبيق تجزئة السوق أكثر ضرورة.	٣,٩٥	٠,٩٥	٣,٩	٠,٩٤
	تساهم تجزئة السوق في زيادة تطبيق تجزئة السوق	٤,١	٠,٧٥	٤,٠	٠,٧٤
	تقدم خدمات مختلفة حسب طبيعة شرائح السوق المستهدفة .	٣,٧٨	٠,٦٦	٣,٧	٠,٦٥
	تختلف عناصر المزيج التسويقي باختلاف الأسواق.	٣,٤٤	٠,٨٦	٣,٤	٠,٨٥
	المتوسط العام لعبارات البعد الثالث	٣,٨		٣,٧٦	
		٣,٩٥	٠,٩٥	٣,٩	٠,٩٤
		٤,١	٠,٧٥	٤,٠	٠,٧٤
		٣,٧٨	٠,٦٦	٣,٧	٠,٦٥
		٣,٤٤	٠,٨٦	٣,٤	٠,٨٥
		٣,٩	٠,٤٤	٣,٨	٠,٤٣

اختبار للفرضيات:

الفرضية الأولى: لا يهتم مدراء التسويق في الفنادق الأردنية بالبحث عن المعلومات التسويقية التي تساعد في فهم تجزئة السوق .

اختبرت هذه الفرضية من خلال متوسط إجابات مدراء التسويق على العبارات الثلاث المتعلقة بالبعد الأول للجدول (٢)، ولبيان مدى سعي المدراء إلى امتلاك معلومات تسويقية حول استخدام تجزئة السوق فقد تم استخراج المتوسط الحسابي العام للعبارات الثلاث حيث بلغ ٣,٦٦ وبمقارنة هذا المتوسط بالمقياس المستخدم في الدراسة ذي النقاط الخمس نلاحظ أنه أعلى من درجة الحيد (٣) وهذا يعني أن المدراء يهتمون بالمعلومات والبيانات التسويقية اللازمة لهم وتطبيق تجزئة السوق ويكون ضرورها لإكجاح

الاستراتيجيات التسويقية وللتحقق من الدلالة الإحصائية للنتيجة المشار إليها أعلاه تم استخدام اختبار T عند مستوى دلالة إحصائية ($\alpha \leq 0,05$) للجدول (٤) حيث تبين أن مستوى الدلالة الإحصائية بلغت ٠,٠٠٠٤، وهذا يدعونا إلى رفض الفرضية العدمية وقبول منطق للفرضية البديلة التي تؤكد على أن مدراء التسويق في الفنادق المبحوة يسعون إلى الاهتمام بتوفير المعلومات اللازمة عن كيفية استخدام وتطبيق إستراتيجية تقسيم السوق التي تم التعبير عنها بالعبارات التالية: (استخدام الفئات في بحوث التسويق والدراسات في تجزئة السوق، ومدى امتلاك للفئات معلومات حول الأسواق التي يتعامل معها ومدى استخدام للفئات نظم المعلومات التسويقية لتسهيل تطبيق تجزئة السوق) .

الجدول (٤) نتائج اختبار T للفرضية الأولى

T المحسوبة	T المعيارية	النتيجة
٣,٢٣	٠,٠٠٠٤	رفض الفرضية العدمية حيث الاهتمام لجابي نحو عبارات البعد الأول

مستوى دلالة الإحصائية قد بلغت ٠,٠٠٠٣ وهذا يدعونا إلى رفض الفرضية العدمية وقبول منطق للفرضية البديلة التي تؤكد على أن مدراء التسويق يهتمون بوفاء تطبيق تجزئة السوق التي تشمل العبارات التالية: (مساهمة تجزئة السوق في تحقيق ميزة تنافسية وتقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في عدة أسواق إضافة إلى أن تجزئة السوق تسهل عملية التمييز والاتصال والتواصل مع العملاء وتسهل كذلك إجراء البحوث التسويقية وبناء المعلومات التسويقية وتقديم برامج الترويج المناسبة للأسواق).

الفرضية الثانية: لا يهتم مدراء التسويق في الفنادق الأردنية بوفاء استخدام تجزئة السوق

اختبرت هذه الفرضية من خلال متوسط إجابات مدراء التسويق على العبارات السبع المتعلقة بالبعد الثاني للجدول (٢)، ولبيان مدى اهتمام المدراء بوفاء استخدامات تجزئة السوق فقد تم استخراج المتوسط الحسابي العام للعبارات السبع حيث بلغ (٢,٥) وبمقارنة هذا المتوسط بالمقياس المستخدم في الدراسة نلاحظ أنه أعلى من درجة الحيد (٣) وهذا يعني أن عينة الدراسة تتركز منافع وفوائد تطبيق تجزئة السوق ، وللتحقق من الدلالة الإحصائية للنتيجة المشار إليها أعلاه تم استخدام اختبار T عند مستوى دلالة إحصائية ($\alpha \leq 0,05$) للجدول (٥) حيث تبين أن

الجدول (٥) نتائج اختبار T للفرضية الثانية

T المحسوبة	T المعيارية	النتيجة
١,٧٨٦	٠,٠٠٣	رفض الفرضية العدمية حيث الاهتمام ايجابي نحو عبارات البعد الثاني

بلغت ٠,٠٠٣، وهذا يدعونا إلى رفض الفرضية العدمية وقبول منطق الفرضية البديلة التي تؤكد على أن مدراء التسويق في الفنادق لهم اهتمام بتطبيق تجزئة السوق التي عبر عنها بالعبارات التالية: (فهم مدراء التسويق لأهمية اختلاف حاجات ورغبات العملاء مما يعني ضرورة الاتجاه نحو تجزئة السوق كما أنهم يحاولون توفير كافة الموارد اللازمة للتطبيق حتى لا تكون عائقا لتحقيق النتائج، إضافة إلى أن أهمية تطبيق تجزئة السوق تزيد كلما زادت المنافسة كل ذلك إضافة إلى أن المدراء يحسون ضرورة اختلاف خصائص عناصر المزيج للتسويق تبعاً لاختلاف الأسواق).

الفرضية الثالثة: لا يهتم مدراء التسويق في الفنادق الأردنية بتطبيق تجزئة السوق.

اختبرت هذه الفرضية من خلال متوسط إجابات مدراء التسويق على العبارات الخمس المتعلقة بالبعد الثالث (الجدول (٦))، ولبيان طبيعة اهتمام المدراء بتطبيق تجزئة السوق فقد تم حساب المتوسط الحسابي العام لتلك العبارات حيث بلغ ٣,٨، ومقارنة هذا المتوسط بالمقياس المستخدم في الدراسة نلاحظ أنه أعلى من درجة الحياد (٣) وهذا يعني أن عينة الدراسة ذات اهتمام بتطبيق تجزئة السوق، ولتحقق من دلالة الإحصائية للنتيجة المشار إليها أعلاه تم استخدام اختبار T عند مستوى دلالة إحصائية ($\alpha \leq 0,05$) للجدول (٦) حيث يبين أن مستوى الدلالة الإحصائية

الجدول (٦) نتائج اختبار T للفرضية الثالثة.

T المحسوبة	T المعيارية	النتيجة
١,٧٨٦	٠,٠٠٣	رفض الفرضية العدمية حيث الاهتمام ايجابي نحو عبارات البعد الثالث

إحصائية تعزى للمع مع البعد الأول عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0,05$)، حيث يبين الجدول (٧) قيمة $F = 0,٥$ ومستوى دلالتها ٠,٧٧، مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية، كما يبين الجدول (٧) المتوسطات الحسابية حسب الفئات العمرية التي تبين أن لمدراء التسويق آراء متقاربة فيما يتعلق بالاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق التي تم التعبير عنها بالعبارات التالية: (استخدام الفنادق لبحوث التسويق والدراسات في تجزئة السوق، امتلاك

الفرضية الرابعة: لا توجد فروق دالة إحصائية لخصائص الشخصية للمدراء (العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة) على أبعاد الدراسة (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لفهم تجزئة السوق، واهتمام المدراء بولاء استخدام تجزئة السوق، ومطابقة تطبيق تجزئة السوق) عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0,05$).
العمر مع البعد الأول: (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لفهم تجزئة السوق) استخدم الباحثان اختبار F للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة

الحسابية للعبارات التي تعبر عن البعد الثاني.
المر مع البعد الثالث: (طبيعة تطبيق تجزئة السوق)

استخدم الباحثان اختبار F للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية تعزى للمر عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٧) قيمة F ٢,٤ ومستوى دلالتها ٠,٠٩ مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية، كما يبين الجدول (٧) المتوسطات الحسابية للفئات العنصرية لمدراء التسويق وهي مقاربة فيما يتعلق بطبيعة تطبيق تجزئة السوق، والتي تشمل العبارات التالية: (فهم مدراء التسويق لأهمية اختلاف حاجات ورغبات العملاء مما يعطي ضرورة الاتجاه نحو تجزئة السوق كما أنهم يحاولون توفير كافة الموارد اللازمة لتطبيق التجزئة حتى لا تكون عائقاً لتحقيق نتائجها إضافة إلى أن مدراء التسويق يدركون أهمية تطبيق تجزئة السوق كلما زادت المنافسة كل ذلك إضافة إلى أن المدراء يعون ضرورة اختلاف خصائص عناصر المزيج التسويقي باختلاف الأسواق. وللجدول (٧) يبين المتوسطات الحسابية للعبارات التي تعبر عن البعد الثالث.

للتدقيق معلومات حول الأسواق التي يتعامل معها ومدى استخدام التدقيق نظم المعلومات التسويقية لتسهيل تطبيق تجزئة السوق. و للجدول (٢) يبين المتوسطات الحسابية للعبارات التي تعبر عن البعد الأول.
المر مع البعد الثاني: (اهتمام المدراء بتوليد استخدام تجزئة السوق)

استخدم الباحثان اختبار F للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية تعزى للمر مع البعد الثاني عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٧) قيمة F ١,٥ ومستوى دلالتها ٠,٩٧ مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية، كما يبين الجدول (٧) المتوسطات الحسابية حسب الفئات العنصرية لمدراء التسويق حيث أن لهم آراء مقاربة فيما يتعلق بالاهتمام بتوليد استخدام تجزئة السوق، والتي تشمل العبارات التالية: (مساهمة تجزئة السوق في تحقيق ميزة تنافسية وتقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في حدة أسواق إضافة إلى أن تجزئة السوق تسهل عملية التمييز والاتصال والتواصل مع العملاء وتسهل كذلك إجراء البحوث التسويقية وبناء المعلومات التسويقية وتقديم برامج الترويج للمناسبة للأسواق المستهدفة. والجدول (٢) يبين المتوسطات

الجدول (٧)

للمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإبعاد الدراسة وفقاً للفئات العنصرية

البعد	٢٠-٢٩ سنة		٣٠-٤٠ سنة		٤١-٥١ سنة		٥٢ سنة فأكثر		قيمة F	مستوى الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
البعد الأول: الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتجزئة السوق	٣,٩	٠,٦	٣,٥	٠,٩٢	٣,٨	١,٢	٤	٠,٩٨	٠,٥	٠,٧٧
البعد الثاني: طبيعة اهتمام المدراء بتوليد تجزئة السوق	٣,٥	٠,٦٧	٣,٤	٠,٥٥	٤	١,٤	٣,٥	٠,٨٨	١,٥	٠,٩٧

البيانات	٢٠٢٠-٢٠١٩ سنة		٢٠١٩-٢٠١٨ سنة		٢٠١٨-٢٠١٧ سنة		قيمة R	متوسط الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
بعد الثالث: طبيعة اهتمام المدراء بتطبيق تجزئة السوق	٣,٨	٠,٨٢	٣,٩	٠,٨٧	٤,١	٠,٨٩	٢,٤	٠,١٩

المؤهل العلمي مع البعد الأول (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق)

استخدم الباحثان اختبار T للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المؤهل العلمي مع البعد الأول عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٨) قيمة T (٢,١) ومستوى الدلالة (٠,٥٥) لها مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ، كما يبين الجدول (٨) المتوسطات الحسابية حسب المؤهل العلمي وهي بمستويات مقاربة مما يعني أن جميع المدراء في الفنادق لهم آراء مقاربة فيما يتعلق بالاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق إستراتيجية تقسيم السوق التي تم التعبير عنها بمدى استخدام الفندق بحوث التسويق والدراسات في تقسيم السوق، ومدى امتلاك الفندق لمعلومات حول الأسواق التي يتعامل معها ومدى استخدام الفندق نظم المعلومات التسويقية لتسهيل تطبيق تجزئة السوق.

المؤهل العلمي مع البعد الثاني : (اهتمام المدراء بفوائد استخدام تجزئة السوق)

استخدم الباحثان اختبار T للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متغير المؤهل العلمي مع البعد الثاني عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٨) قيمة T ٢,٤ ومستوى دلالتها ٠,٣٤ ، مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ، كما يبين الجدول (٨) المتوسطات الحسابية حسب المؤهل العلمي وهي بمستويات مقاربة مما يعني أن جميع مدراء الفنادق في الفنادق لهم آراء مقاربة فيما يتعلق بالاهتمام بفوائد استخدام تجزئة السوق، التي

تتعلق بمساهمتها في تحقيق ميزة تنافسية وتقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في عدة أسواق إضافة إلى أن تجزئة السوق تسهل عملية التسعير والاتصال والتواصل مع العملاء وتسهيل كذلك إجراء للبحوث التسويقية وبناء نظم المعلومات التسويقية وتقديم برامج للترويج المناسبة.

المؤهل العلمي مع البعد الثالث: (بطبيعة تطبيق تجزئة السوق)

استخدم الباحثان اختبار T للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متغير المؤهل العلمي مع البعد الثالث عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٨) قيمة T حيث بلغت (١٠) ومستوى دلالتها (٠,١٩) مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ، كما يبين الجدول (٨) المتوسطات الحسابية حسب المؤهل العلمي وهي بمستويات مقاربة مما يعني أن جميع مدراء التسويق في الفنادق لهم آراء مقاربة فيما يتعلق بطبيعة اتجاه المدراء نحو تطبيق إستراتيجية تقسيم السوق ، التي تتعلق بإدراك مدراء التسويق لأهمية اختلاف حاجات ورغبات العملاء مما يعني ضرورة استخدام تجزئة السوق كما أنهم يحاولون توفير كافة الموارد اللازمة لتطبيق التجزئة حتى لا تكون عائقاً لتحقيق نتائجها إضافة إلى أن مدراء التسويق يدركون أهمية تطبيق تجزئة السوق كلما زادت المنافسة كل ذلك إضافة إلى أن المدراء يعون ضرورة اختلاف خصائص عناصر المزيج التسويقي باختلاف الأسواق المخدومة .

الجدول (٨) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإبعاد الدراسة وفقاً للمزحل الطمي

مستوى الدلالة	قيمة T	ديوم		بكالوريوس		الإبعاد
		الانحراف المعاري	للمتوسط للحسابي	الانحراف المعاري	للمتوسط الحسابي	
٠,٥٥	٢,١	١,٢	٣,٥٧	٠,٩٢	٣,٦٦	البعد الأول: الاهتمام بالمعلومات لتسويقية اللازمة لتجزئة السوق
٠,٣٤	٢,٤	١,٠	٣,٤	٠,٧٦	٣,٥	البعد الثاني: طبيعة اهتمام المندراء بفوائد تجزئة السوق
٠,١٩	١,٠	١,٤	٣,٧٦	٠,٩٩	٣,٨	البعد الثالث: طبيعة اهتمام المندراء بتطبيق تجزئة السوق.

استخدم الباحثان اختبار F للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متغير سنوات الخبرة للمندراء مع البعد الثاني عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٩) قيمة $F ٢,٣$ ومستوى دلالة $٠,٠٤٤$ حيث وجود فروق ذات دلالة إحصائية مما يعني أن اختلاف سنوات الخبرة للمندراء تؤثر في مستوى اهتمامهم بفوائد استخدام تجزئة السوق، التي تتعلق بمساعدة تجزئة السوق في تحقيق ميزة تنافسية وتقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في عدة أسواق إضافة إلى أن تجزئة السوق تسهل عملية التمييز والاتصال والتواصل مع العملاء وتسهل كذلك إجراء البحوث التسويقية وبناء نظام المعلومات التسويقي وتقديم برامج الترويج المناسبة للأسواق.

سنوات الخبرة للمندراء مع البعد الثالث: (طبيعة تطبيق تجزئة السوق)

استخدم الباحثان اختبار F للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متغير سنوات الخبرة للمندراء مع البعد الثالث عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ،

سنوات الخبرة للمندراء مع البعد الأول (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق) . استخدم الباحثان اختبار F للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متغير سنوات الخبرة للمندراء مع البعد الأول عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$ ، حيث يبين الجدول (٩) قيمة $F ١,٤٤$ ومستوى دلالتها $(٠,٨٥)$ مما يعني على عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية ، كما يبين الجدول (٩) للمتوسطات الحسابية لحساب سنوات الخبرة وهي بمستويات متقاربة مما يعني أن جميع المندراء في الفئات لهم آراء متقاربة فيما يتعلق بالاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق التي تم للتعبير عنها بمدى استخدام الفئدة بحوث التسويق والدراسات في تجزئة السوق، ومدى امتلاكه للفئدة معلومات وبيانات حول الأسواق التي يتعامل معها ومدى استخدام الفئدة نظم المعلومات التسويقية لتسهيل تطبيق تجزئة السوق.

سنوات الخبرة للمندراء مع البعد الثاني : (اهتمام المندراء بفوائد استخدام تجزئة السوق)

ضرورة الاتجاه نحو إستراتيجية تقسيم السوق كما أنهم يحاولون توفير كلفة الموارد اللازمة لتطبيق هذه الإستراتيجية حتى لا تكون عائقاً لتحقيق نتائجها إضافة إلى أن مدراء التسويق يعون أهمية تطبيق تجزئة السوق كلما زادت المنافسة كل ذلك إضافة إلى أن المدراء يدركون ضرورة اختلاف خصائص عناصر المزيج التسويقي باختلاف الأسواق.

حيث يبين الجدول (٩) قيمة F ٥,٧ ومستوى الدلالة ٠,٠٧ مما يعني عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية، كما يبين للجدول (٩) المتوسطات الحسابية حسب سنوات الخبرة للمدراء وهي بمستويات مقاربة مما يعني أن جميع مدراء التسويق في الفنادق لهم آراء مقاربة فيما يتعلق بطبيعة اتجاه المدراء نحو تطبيق تجزئة السوق، التي تتعلق بادرءاء مدراء التسويق لأهمية اختلاف حاجات ورغبات العملاء مما يعني

الجدول (٩) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد الدراسة ولذا سنوات الخبرة

الأبعاد	٥-٦ سنوات		٦-١٠ سنوات		١١-١٥ سنوات		١٥ سنة فأكثر		قيمة F	مستوى دلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
البعد الأول: الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتجزئة السوق	٣,٧	٠,٧٢	٣,٩	٠,٨٤	٣,٦	١,٥	٣,٧	٠,٧٨	١,٤٤	٠,٨٥
البعد الثاني: طبيعة اهتمام المدراء بفوائد تجزئة السوق	٣,٤	٠,٦٤	٣,٨	٠,٦٥	٣,٩	١,٧	٣,٩	٠,٦٨	٢,٣	٠,٠٤٤
البعد الثالث: طبيعة اهتمام المدراء بتطبيق تجزئة السوق.	٣,٥	٠,٩١	٣,٤	٠,٧٨	٣,٨	٠,٩٩	٣,٨	٠,٩٤	٥,٧	٠,٠٧

الفرضية الخامسة: لا توجد فروق دالة إحصائية لتصنيف الفندق (خمس/أو أربع نجوم) على أبعاد الدراسة الثلاث (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لفهم تجزئة السوق، واهتمام المدراء بفوائد استخدام تجزئة السوق، وطبيعة تطبيق تجزئة السوق) عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0,05)$.

ولفحص هذه الفرضية استخدم الباحثان المتوسطات الحسابية واختبار T للكشف عن مستوى الدلالة لها، وفيما يلي تفصيل ذلك:

تصنيف الفندق مع البعد الأول: (الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق)

يلاحظ أن قيمة T بلغت $(-٣,٨)$ ومستوى دلالتها

لإبارات البعد الأول حسب تصنيف الفئات (خمسـة وأربعة نجوم).

تصنيف الفنادق مع البعد الثاني: (اعتماد المـدراء بفوائد استخدام تجزئة السوق)

يلـاحظ أن قيمة T بلغت (١,٦-) ومستوى دلالتها (٠,٠٤٢) مما يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية تحـزى لتصنيف الفنادق على البعد الثاني مما يعني أن لاختلاف تصنيف الفنادق تأثير في طبيعة اهتمامهم بفوائد ومافع استخدام تجزئة السوق، التي تنطلق بمساهمة إستراتيجية تقسيم السوق في تحقيق ميزة تنافسية وتقليل المخاطرة من خلال توزيع الاستثمارات في عدة أسواق ، إضافة إلى أن تجزئة السوق تسهل عالية للتعبير والاتصال والتواصل مع العملاء وتسهل كذلك إجراء البحوث التسويقية وبناء نظام المعلومات التسويقية وتقديم برامـج الترويج المناسبة للأسواق المخدمـة والجدول (٣) يبين المتوسطات الحسابية لإبارات البعد الثاني حسب

تصنيف الفنادق.

تصنيف الفنادق مع البعد الثالث: (طبيعة تطبيق تجزئة السوق)

لـستخدم الباحثان اختبار T للكشف عن مدى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين تصنيف الفنادق مع البعد الثالث عند مستوى دلالة (0,05) ، حيث يبين الجدول (١٠) قيمة T (١,٦-) ومستوى الدلالة (٠,٠٤٢) مما يعني وجود فروق ذات دلالة إحصائية ، التي تتعلق بطبيعة اتجاه المـدراء نحو تطبيق تجزئة السوق التي تشمل إدراك المـدراء لأهمية اختلاف حاجات ورغبات العملاء وتوفر كافة الموارد اللازمة للتطبيق، إضافة إلى زيادة أهمية هذه الإستراتيجية كلما زادت المنافسة ، كل ذلك إضافة إلى ضرورة اختلاف خصائص عناصر المزيج التسويقي باختلاف الأسواق المخدمـة . والجدول (٣) يبين المتوسطات الحسابية لإبارات البعد الثالث.

الجدول (١٠) للمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد الدراسة وفقاً لتصنيف الفنادق (خمس/ أربع نجوم)

الأبعاد	الفئات/خمسـة نجوم		الفئات/أربع نجوم		قيمة T	مستوى الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
البعد الأول: الاهتمام بالمعلومات التسويقية اللازمة لتجزئة السوق	٣,٦٦	٠,٩٢	٣,٥٧	١,٢	-٣,٨	٠,٠٥٤
البعد الثاني: فوائد تجزئة السوق	٣,٥	٠,٧٦	٣,٤	١,٠	-١,٦	٠,٠٤٢
البعد الثالث: طبيعة اهتمام المـدراء بتطبيق تجزئة السوق.	٣,٨	٠,٩٩	٣,٧٦	١,٤	-٣,٩	٠,٠٠

الاستنتاجات:

أظهرت الدراسة مجموعة من النتائج نوردما أهمـا يلي :

١. عن مفهوم تقسيم السوق من المفاهيم التسويقية الحديثة التي ظهرت بظهور مرحلة التسويق في حقبة الخمسينات حيث انتقل الاهتمام بالأشياء والتركيز على مشكلات الإنتاج إلى الاهتمام بالمستهلك وبذلك

تكون هذه الحقبة وما تلاها مرحلة تطبيق عملي لتجزئة السوق إذ اعتبرت هذه المدخل المناسب لتحقيق التوجه الحديث للتسويق .

٢. وفقاً للمتغيرات المعاصرة بات من الضرورة خدمة السوق بوصفه مجموعاً مما يتطلب الأخذ بمدخل تجزئة السوق .

٣. نجاح الفنادق في الوصول إلى المستهلك كان

واضحاً من خلال تجزئة السوق التي عدت حلقة الرّوصل بين الفئدة والاسواق.

٤- هنالك اتقاء واضح من قبل مدرء التسويق في الفئدة المبحوة نحو الاهتمام بتوفير المعلومات اللازمة حول كيفية تطبيق تجزئة السوق حوث استخدام المدرء لبحوث التسويق في تجزئة السوق والاحتفاظ بالمعلومات اللازمة في نظم المعلومات للتسويق لتسهيل تطبيق تجزئة السوق.

٥- يلزم مدرء التسويق فوكد تطبيق تجزئة السوق التي تتمثل في تحقيق ميزة تنافسية وتقليل المخاطرة وتشمل عملية التسعير والتواصل مع العملاء وتقديم برامج للترويج المناسبة للأسواق.

٦- كما أنهم يطبقون تجزئة السوق حيث لاختلاف حاجات ورغبات العملاء وتوفر كافة الموارد اللازمة لتطبيقها ، كما أنهم يؤمنون بأن تطبيق تجزئة السوق تزيد أهميتها كلما زادت المنافسة .

٧- أظهرت النتائج أن لاختلاف الفئات العمرية والموئل العلمي لمدرء التسويق في الفئدة لم يكن لها أي فروق ذات دلالة إحصائية على أبعاد الدراسة الثالث :١- (الاهتمام بالمعلومات للتسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق) ٢- (الاهتمام فوكد استخدام تجزئة السوق) ٣- (طبيعة تطبيق المدرء لتجزئة تقسيم السوق) ويصر ذلك بأن الفئدة المبحوة تعتمد منهاجاً مؤسسياً مبني على نهج تسويقي محدد من قبل المدرء الذين يستطيعون تكيف الخطط التسويقية في الأسواق التي يتعاملون معها ولكن ضمن الضوابط العامة للإستراتيجية التسويقية الكلية مما يجعل لاختلاف العمر والموئل العلمي ذو دور محدود في التأثير على أبعاد الدراسة ، إضافة إلى أن جميع المدرء باختلاف فئاتهم العمرية وموئلاتهم العلمية يدركون أبعاد الدراسة بمستويات مقاربة مما يشير إلى اتفاقهم على أهميتها .

٨- أظهرت النتائج أن لاختلاف مستويات الخبرة

للمدرء ليس له فروق ذات دلالة إحصائية على البعد الأول لدراسة (الاهتمام بالمعلومات للتسويقية اللازمة لتطبيق تجزئة السوق) والبعد الثالث لها (فهم المدرء وتطبيقهم لتجزئة السوق) في حين أن لمستويات الخبرة أثر ذو دلالة إحصائية على البعد الثاني للدراسة (اهتمام فوكد استخدام تجزئة السوق) مما يعني أن لاختلاف خبرة المدرء تؤثر في طبيعة إدراك المنافع المترتبة على استخدام تجزئة السوق التي تعبر ذات منافع عديدة قد يختلف المدرء حسب الخبرة التي يمتلكونها في تحديد حجم النتائج في استخدامها.

١٠- كما بينت نتائج التحليل الإحصائي وجود فروق ذات دلالة إحصائية تعزى لتصنيف الفئدة على أبعاد الدراسة الثالث المشار إليها سابقاً ، وتصور ذلك أن اهتمام الفئدة ومدرء التسويق فيها تختلف باختلاف مستوى تصنيف الفئدة حيث أنه كلما قلت درجة تصنيف الفئدة قلت أهمية استخدام لتجزئة وتل مستوى إدراك أهميتها ومنافعها والتي تعني أيضاً تكتي مستوى الاهتمام بالمنهج العلمي للتسويقي من قبل الفئدة الأقل تصنيفاً .

التوصيات:

بناءً على ما كان من مناقشة للنتائج وما توصلنا إليه من استنتاجات فلنا نقدم للتوصيات التالية :

١- على الفئدة الأردنية الاستفادة من نتائج هذه الدراسة لتطوير عناصر الاستراتيجية التسويقية وفقاً لعناصر المزيج التسويقي الخمسي المكون من العناصر الأربعة المعروفة إضافة إلى المحيط المادي وبيئة عمل الفئدة ثم العاملين وأخيراً الصلوات والإجراءات .

٢- على الفئدة الأردنية الاهتمام بتوظيف ذوي الكفاءات والتخصصات والخبرة في مجال التسويق كونهم الأكثر فهماً وإدراكاً لأهمية تطبيقات التسويق الحديث.

٣- يوصي الباحثان كذلك بأن تقوم إدارات التسويق في الفئدة الأردنية بتطوير وتعزيز وتحديث نظم

Inc.P(270)

11. Dickson Peter R. and James L. Ginter 1987, Market Segmentation , Product Differentiation and Marketing Strategy , Journal of Marketing , Vol.51 .P(1-2)

12. Doyle , Peter & Saunders John,1985 "Market Segmentation & Positioning in Specialized Industrial Market", Journal of Marketing , Vol. 49, Spring .p233, 25-26

13. Gordon,Wyner A1992,"Segmentation Design", Marketing Research, Vol. 4, Issue 4, Dec. P38

14. Greenley Gordon E. , David Shipley , 1988 , Reading in Marketing Management , From the European Journal of Marketing , Published by McGraw-Hill Book Co. (U.K.) Limited,264-265.

15. Jaffe Lynn J, Linda Jamieson F. & Paul Berger D.1992 , "Impact of Comprehension Positioning & Segmentation on Advertising Response", Journal of Advertising Research, May-June, Vol. 32, No. 3, p24-25

16. Kotler Philip , John Bowen & James Makens ., 1996., "Marketing of Hospitality & Tourism", Prentice-Hall Inc P343- 345

17. Kotler, Philip & Keller Kevin 2006 , Marketing management , Pearson Prentice Hall P240-241 , 56 .

18. Kotler, Philip and Gary Armstrong , Principles of Marketing , Prentice-Hall , Inc., U.S.A. , 1994

19. .Kumar V. and Ronal T. Rust, 1989 . Market Segmentation by Visual inspection , Journal of Advertising research , Vol. (29) ,No. (4) , August-September

20. .Laiderman, Jim, 2005 . A structured approach to B2B segmentation The journal of data base marketing & customer. management Volume(13) number (1)p 64-70

21. Lovelock Christopher& Jochen Wirtz 2004"Services Marketing", Prentice-Hall Inc., U.S.A.,P 69-72

المعلومات التسويقية فيها كونها لدى دعام تطبيق
مدخل تقسيم السوق الذي يستند بالأسس على حدلقة
ونوعية المعلومة للتسويق.

المراجع

١. إدريس، ثابت، مدخل جديد لإستراتيجية تقسيم السوق إلى قطاعات: دراسة تطبيقية للنموذج كشف للتفاعل التفاضلي المجلة العربية للعلوم الإدارية المعدد ١٦، مجلد٦، ١٩٩٩م.

٢. الشؤرة، محمد، تقسيم السوق وبناء المكالمة الذهنية للخدمات دراسة في سوق السياحة الولقة إلى الأردن مجلة مؤنة للبحوث والدراسات، لعدد٦، مجلد١٦، عمان، ٢٠٠١م.

٣. المنصور، هاني ، العبادي، هيثم ، تجزئة سوق كبار السن حسب الأنماط الحياتية في الأردن ، دراسة ميدانية تسويقية ، مجلة دراسات العلوم الإدارية ، مجلد ١١ (١) ٢٠٠٣

٤. وزارة السياحة والآثار، قسم الإحصاء، ٢٠٠٤.

5. Allan Margrath, Oct 1988 "Segmentation & Differentiation Positioning Strategies are Timeless", Marketing News, Vol. 22, Issue 22

6. Amir, D., and Sonderpandian, J., 2002, Complete Business Statistics, 5th Edition, McGraw-Hill, N.Y., U.S.A.

7. Bennion , Jr.Mark L1987., Segmentation and Positioning in a Basic Industry , industrial Marketing Management , , New York, Vol.16 , P.9-18

8. Cox, D & Zimet , 2006. understanding consumer responses to product risk information , Journal of marketing , volume (70) , number (1)

9. Dale Bonnie Davis, 1986. "Quantitative Application in Tourism Market Segmentation : Traverse City", Michigan , Michigan State University, Ph.D. Degree .P 233.

10. David Cravens W.1994., "Strategic Marketing", 4th.ed., Richard D. Irwin

22. Mazanec, Josef A., 1994 "Positioning Analysis with Self-Organizing Maps - An Exploratory Study on Luxury Hotels", Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly, Dec.
23. Myung , Goong Kim, 1990 "Market segmentation : Application of Marketing Concept for Hodges Gardens, Louisiana (Out Door Recreation)", Degree of DF, Stephen F. Austin State University,
24. Plummer Joseph T., 1974 The Concept and Application of Life Style Segmentation , Journal of Marketing , Vol.(38) , No.(1) , January.(p33)
25. .Rosenberger Wayne , 1998. "The Adoption Curve : 'Ready to Buy' Market Segment " , Direct Marketing, Vol. 60, No.10, P22
26. Ronald, Philips, Mark , J1997 "A theoretical Critique of Segmentation of Consumer Markets", University of Oregon, PH.D Degree.
27. Schoell William F. and Joseph Cuittinan ,1992 Marketing : Contemporary, Concept and Practices , Fifth Edition , Printed by Allyn and Becon,P217
28. Wendell Smith R., 1995 "Product Differentiation & Market Segmentation As Alternative Marketing Strategies", Marketing Management, Vol. 4, Issue 3, Winter.P63
29. Yankelovich&meer,February2006.r ediscovering market segmentation, Harvard business review (122-125) .
30. Zeithaml Valari A. & Bitner John Marty1996 Services Marketing McGraw-Hill Co. Inc P 280

إدارة علاقات العملاء في فنادق الخمس نجوم

(من وجهة نظر الموظفين)

د. محمد طاهر نصير

أستاذ مساعد في التسويق

الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية - الأردن

كلية العلوم المالية والمصرفية

قسم التسويق

ملخص :

استهدفت الدراسة الحالية التعرف على طبيعة مفهوم التسويق بالعلاقات من الناحية النظرية والتطبيقية، لدى الموظفين العاملين في فنادق الخمس نجوم بالأردن .

استخدمت الدراسة نوعين من البيانات هي الأولية والثانوية ، الأولية منها تم جمعها بواسطة استبانة تم اعدادها لغراض الدراسة ، وقد شملت العينة ثلاثة فنادق .

تم تحليل البيانات بواسطة البرنامج الاحصائي SPSS، وكانت النتائج الاساسية لدراسة كما يلي :

- تبين أن لدى الموظفين ادراكا لمفهوم وتطبيقات التسويق بالعلاقات في الفنادق المبحوثة
- تبين أن هناك برامج تدريبية تعلى من قبل الادارة للموظفين على تطبيقات ومفاهيم التسويق بالعلاقات وأن هذه البرامج التدريبية لها أثر واضح على تطبيقات الموظفين لمفهوم التسويق بالعلاقات .
- تبين أن هناك أهمية لمشاركة الموظفين بأرائهم في التخطيط الاستراتيجي لبناء العلاقات مع العملاء .
- خلصت الدراسة الى ضرورة تزويد الموظفين بمفاهيم التسويق بالعلاقات خصوصاً الذين هم على تماس مباشر ودائم مع الضيوف .

المقدمة :

أصبحت رعاية العميل محورا لاهتمام العديد من

منظمات الاعمال من خلال توسيع أنشطة التوجه نحو العملاء ومعرفة إحتياجاتهم وتوقعاتهم من خلال إيجاد علاقات وثيقة معهم ، وقد استخدم أحد الكتاب مصطلح " الأنسة الجديدة The New Intimacy " للدلالة على أن العلاقات مع العملاء حوارا مستمرا أساسه الاستماع الفعال واحترام وجهات نظر العملاء . (١)

والعملاء اليوم أكثر وعيا وادراكا من ذي قبل ، فحجم المعلومات التي يتلقونها أصبح هائلا وعملية بناء العلاقات غدت أكثر صعوبة مما يعني ضرورة توفير معلومات دقيقة وشاملة تسهم في إعادة ترتيب الاوضاع وتعزيز الفرص المتاحة بالسوق من خلال أنوات غير تقليدية منها للتسويق بالعلاقات . (٢)

إن المنظمات الخدمية ، وللفندقة منها ، معنية أكثر من غيرها ببناء العلاقات وتطويرها مع العملاء ، فقد غدت الفنادق منظمات علمية واسعة الانتشار واصبحت أكثر اعتماداً على مناهج التسويق الحديثة المرتكزة أساساً على مبدأ الضيافة Hospitality . وبناء للعلاقات الودية مع الضيوف .

إن تسويق العلاقات يستلزم من المبادئ التسويقية التي يفترض بالمنظمات للفندقة السعي نحو امتلاك مقوماتها والعمل على تطبيقها نظراً للخصوصية التي تمتاز بها خدمات الفندقة التي هي أساساً خدمات ضيافة تتطلب نهجاً يؤدي إلى تعزيز العلاقات بين العملاء والعاملين في الفندق على إختلاف دوائرهم .

- تطبيق الـ CRM في الفنادق ذات الخمس نجوم ؟
 ٣- هل يتم إدراك الموظفين في عملية التخطيط الاستراتيجي فيما يتعلق بإدارة علاقات العملاء ؟
 ٤- هل يدرك الموظفون في فنادق ذات الخمس نجوم أهمية استخدام الـ CRM ؟
 أهداف الدراسة :

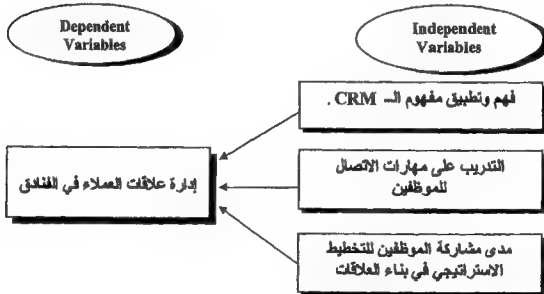
- تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية :
- ١- التعرف على مفهوم إدارة علاقات العملاء و مدى تطبيقه من وجهة نظر للموظفين في فنادق ذات الخمس نجوم.
 - ٢- معرفة مدى توفر برامج تدريبية للموظفين في فنادق ذات الخمس نجوم التي تساعدهم على تطبيق مفهوم إدارة علاقات العملاء.
 - ٣- معرفة مدى مشاركة الموظفين في عملية التخطيط الاستراتيجي فيما يتعلق بإدارة علاقات العملاء .
 - ٤- معرفة مدى أهمية مفهوم إدارة علاقات العملاء من وجهة نظر الموظفين .

جاءت هذه الدراسة لأجل التعرف على مدى وعي وإدراك الموظفين لمفهوم التسويق بالعلاقات في فنادق الخمسة نجوم العاملة في الأردن ومدى إهتمام الإدارة الفندقية ببرامج للتدريب للموظفين لهم وتطبيق التسويق بالعلاقات ومدى إهتمام الإدارة بمشاركة الموظفين بالتخطيط الاستراتيجي لبناء العلاقات مع العملاء .

مشكلة الدراسة :
 تكمن مشكلة الدراسة من خلال معرفة مفهوم إدارة علاقات العملاء و مدى تطبيقه من وجهة نظر الموظفين في الفنادق ذات الخمس نجوم حيث أن إدارة علاقات العملاء من الأدوات المهمة للوصول إلى ديمومة العلاقة مع ضيوف الفندق و من هنا فإن موظفي الفنادق ذات الخمس نجوم يفترض أن يدركوا أهمية تطبيق CRM خصوصا مع إزداد المنافسة في مجال الفندقة .

- وبناء على ذلك يمكن طرح الأسئلة التالية:
- ١- هل يدرك الموظفون في فنادق ذات الخمس نجوم مفهوم إدارة علاقات العملاء ؟
 - ٢- هل تتوفر برامج تدريبية للموظفين تساعدهم على

نموذج الدراسة :



تصنيف متغيرات البحث :

تمت للدراسة من خلال معرفة ما يؤثر على المتغير التابع وهو تطبيق الـ CRM في الفنادق ذات الخمس نجوم العاملة في الأردن . وكانت هذه المتغيرات المستقلة هي التي تؤثر على هذا المتغير التابع .

١. فهم وتطبيق مفهوم الـ CRM .

٢. التدريب على مهارات الاتصال للموظفين .

٣. مدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي

في بناء العلاقات .

إن هذه الدراسة تقوم لمعرفة تأثير هذه المتغيرات المستقلة على المتغير التابع من وجهة نظر الموظفين العاملين في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن .

التعريفات الإجرائية للمتغيرات :

إن التعريفات الإجرائية كالتالي :

١. فهم وتطبيق مفهوم الـ CRM : تم

قياس هذا المتغير بعبارة عديدة منها

كما ذكرت دراسة (chen,popovich,2003)

• قدرة الموظفين على تهم ظروف العملاء ومشاكلهم واحتياجاتهم .

وذكر عدد (Kotler,Bowen,makens,1999)

عبارة تقيس هذا المتغير .

• مدى إدراك الموظفين لمفهوم الـ CRM

بصورة واضحة ومدى تطبيقهم له في جميع الأنشطة التي يمارسونها .

وذكر عدد (Nguyen,Sherif,Newby,2007)

عبارة تقيس هذا المتغير .

• مدى توفر قاعدة بيانات ومعلومات عن

العملاء في الفندق .

٢. التدريب على مهارات الاتصال للموظفين

: تم قياس هذا المتغير بعبارة عديدة منها كما ذكرت

دراسة (Edvardsson,Bo.Thamsson,1994)

• توفر برامج تدريبية تساعد في زيادة اهتمام

الموظفين بالعملاء .

وذكر عدد (Kanter,1991) عبارة تقيس هذا

المتغير هي

• توفر مدربين مؤهلين لإلقاء الدورات للتدريبية

• الجدوى والفائدة من وراء البرنامج التدريبية .

• إستمرارية الإدارة بتواصل لقاء العملاء

للتدريبية للموظفين .

وذكر عدد (ناهده ,١٩٩٧) عبارة تقيس هذا

المتغير هي

• البرنامج للتدريبية التي تتيج إيجاد حلول

لمشاكل العملاء

٣. مدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي

في بناء العلاقات : تم قياس هذا المتغير بعبارة عديدة

منها كما ذكرت دراسة (chen,popovich,2003)

• السماح من الإدارة العليا للموظفين بالمشاركة

في وضع سياسات وبرامج تتعلق بـ CRM .

وذكر عدد (Ahn,Him,Han,2003) عبارة

تقيس هذا المتغير هي

• الأخذ بأراء واقتراحات الموظفين من قبل

الإدارة العليا فيما يتعلق بـ CRM .

وذكر عدد (George,Hegds,2004) عبارة

تقيس هذا المتغير هي

• توفر المرونة لدى الإدارة العليا بتعديل

السياسات والبرامج المتعلقة بـ CRM .

✓ إدارة علاقات العملاء في الفنادق يتم قياس

هذا المتغير بعدة عبارات وهي:

• هل تقوم الإدارة العليا بتطبيق مفاهيم إدارة

علاقات العملاء.

• مدى قيام الإدارة بالتنسيق بين الأقسام

المختلفة للعمل على تلبية احتياجات العملاء وحل

مشاكلهم بشكل سريع .

• مدى وجود رقابية وإشراف ومتابعة للنتائج

من قبل الإدارة على أداء الموظفين بشكل مستمر .

• مدى قيام ادارة الفندق بتوعية الموظفين باهداف عليا للتسويق من خلال ادارة علاقات العملاء.

فرضيات الدراسة (جميعها أتت بصيغة تنفي) .

✓ الفرضية الاولى : لا توجد علاقة بين تطبيق CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن وفهم وتطبيق مفهوم إدارة علاقات العملاء .

✓ الفرضية الثانية : لا توجد علاقة بين تطبيق CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن وللتدريب على مهارات الاتصال للموظفين

✓ الفرضية الثالثة : لا توجد علاقة بين تطبيق CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن ومدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي في بناء العلاقات

محددات الدراسة :

❖ لقد ولجّه الباحث العديد من الدراسات التي تتحدث عن CRM بشكل عام ولكن من وجهة نظر الموظفين في الفنادق ولجّه الباحث الفقة التي تحدثت عن هذا الموضوع .

❖ تم مواجهة الباطني الاستجابة من الموظفين في الاجابة على الاسئلات .

❖ هناك إستبدالات تم إجابتها بصورة غير صحيحة من قبل بعض الموظفين فتم إستبعادها .

الإطار النظري : "تسويق العلاقات الالهية والمفهوم"

تمشياً مع التوجهات التطبيقية والنظرية الحديثة للتسويق فلاننا نؤكد حقيقة اهمية العملاء كمركز رئيس لاطلاق الاتجاعات وللماط السلوك والعوامل المؤثرة فيها ، كما تتطلب استخدام مدخل غير تقليدية في بناء العلاقات مع العملاء خاصة مع حالة التغير المستمر في طبيعة الانواق ، التي تحي تغيراً في خصائص الحاجات والرغبات ، الذي يتبعه بالضرورة تغيير في المنتجات الخدمية المقدمة . (٦)

ولقد أصبح من المؤلف في تطبيقات التسويق بالعلاقات الاتصال بالعملاء بالمسابات المختلفة كشكل من أشكال تعزيز وبناء العلاقة معهم يوتضمن هذا الاتصال في بعض الاحوال تقديم الهدايا والجوائز في أثناء تقديم الخدمة او حتى بعدها ، حيث أن ذلك يسهم في رفع مستوى الولاء نحو العلامة التجارية وضمان بقاء العميل كزبون دائم . (١)

كما ان الممارسة التسويقية في مجال الخدمات برهنت على أن زبائن الطلب المفرد أو المتقطع ليس هدفاً للتسويق بل الهدف هو الوصول الى السواء خصوصاً في ظل حقيقة تزايد معدلات الربح المنحصر من إستمرارية التعامل مع الخدمات المقدمة مع مرور الزمن. (٥)

لقد حاول كتاب التسويق التمييز بين تسويق العلاقات Relationship Marketing وتسويق التعامل Transactional marketing فالأول ذو مضمون يؤكد الاحتفاظ بالعملاء ومخاطبتهم بخصائصهم من خلال نظرة شمولية طويلة الاجل ، واتصالات مكثفة ومستمرة مع تأكيد أن مسؤولية تقديم الخدمات بجودة عالية هي مسؤولية الجميع.

أما تسويق التعامل فهو ذو دلالات تسويقية تقليدية تتضمن صلايات بيع مفردة مركزة على خصائص الخدمة ذاتها وبمنظرة لاحدية قصير الاجل مع تركيز متوازن على خدمة العملاء واتصالات محدودها لادنيا ، مع الاعتقاد بأن تحقيق جودة الخدمات تعتبر مسؤولية قسم مفرد بالتخطيط وليست مسؤولية التنظيم ككل . (٦)

ويتضمن تسويق العلاقات العملاء القداماء والجدد، ويصبح خبراء التسويق ابلقاء منهم عالية كبر للاسباب الآتية :

١. تكلفة الاحتفاظ بالعملاء للقضاء لقل من العملاء الجدد.
٢. يمثل العملاء القداماء خلاً ثباتاً نسبياً .
٣. يمثل العملاء القداماء أداة مجانية للترويج من

٣. البدء بالزبائن الداخليين (أي العاملين) .
 ٤. الاضمان غير مصحوم عن لخطأ ولكن استعادة للزبون هي الاعم .
 ٥. تحقيق للتواصل والتقارب مع العملاء .
 ٦. فقدان الزبون هو مسؤولية الجميع في الفندق.
 ٧. تحفيز العاملين وصولاً إلى رضاهم .
- للدراست السابقة :
- من الدراسات السابقة التي تناولت مثل هذا الموضوع يمكن الإشارة إلى الدراسات التالية
١. لشورة، ٢٠٠٤، تسويق الخدمات في إطار مدخل العلاقات، استهدفت الدراسة الحالية التصرف على طبيعة مفهوم التسويق بالعلاقات من الناحية النظرية، للتطبيق، لدى مديري التسويق في الفنادق الخمس نجوم في الأردن . استخدمت الدراسة نوعين من البيانات هي الأولية والثانوية الأولية منها تم جمعها بواسطة استبانة تم اعدادها لاجراض الدراسة وقد شملت العينة ٢٠ فندقاً.
 - تم تحليل البيانات بواسطة تحليل التباين والتحليل العاملي وغيرها من الاساليب الحصائية .
 - وكانت النتائج الاساسية للدراسة كما يلي :
 - تبين أن لدى المديرين ادراكاً واسعاً لمفهوم وتطبيقات التسويق بالعلاقات في الفنادق المبحوثة .
 - تبين ان مستوى إدراك المديرين لتطبيقات التسويق بالعلاقات غير مرتبط بحجم الفندق ، او مستوى التعليم والخبرة لدى مديري التسويق في تلك الفنادق .
 - خلصت الدراسة إلى ضرورة تزويد العاملين بمهارات الاتصال وتطويرها خصوصاً لدى العاملين الذين هم على تماس مباشر ودائم مع الضيوف .
 ٢. أبو رمان ، ٢٠٠٣ ، إستراتيجية الاحتفاظ بالعملاء في الفنادق.
 - تناولت هذه الدراسة واحدة من الموضوعات المعقدة والمهمة وهي إستراتيجية الاحتفاظ بالعملاء من خلال

- خلال الكلمة المنطوقه Word of Mouth .
٤. العملاء القدماء يمثلون مصدر معومات موثوقاً به مما يساعد في جذب عملاء جدد .^(٦)
 - يؤكد Christopher أن تسويق العلاقات بمعناه الشامل يعني أن الهدف النهائي هو الاحتفاظ بالعملاء من خلال بناء العلاقات معهم ، ويتحقق ذلك بوجود قاعدة تفصيلية من المعلومات عن العملاء تسهل عملية متابعتهم .^(٧)
 - يجب أن يدرك الموظفون أن حالة استرضاء الزبائن والمحافظة عليهم وصولاً إلى حالة اللامعوب هو الأساس الذي تهدف إليه المؤسسة .
 - هذا وقد حدد Geller مجموعة من المراحل يمكن أن تؤدي إلى حالة الاحتفاظ بالعملاء يمكن تلخيصها من خلال الخطوات التالية :^(٨)
 ١. تقديم منتج بمستوى جيد من الجودة .
 ٢. الاهتمام بالاطلاع الأولى الذي بناء الزبون تجاه الخدمة .
 ٣. مراقبة حجم المشتريات للزبون او معدل الانفاق وتكرار الزبارة وملاحظة الارتفاع والانخفاض في ذلك .
 ٤. قاعدة بيانات تبين أن الفندق هو في القمة مقارنة بالمنافسين .
 ٥. إجراء تعديلات على مزيج الخدمة وفقاً لاستقرارات سابقة لحاجات وتفضيلات العملاء .
 ٦. أن يكون للتعامل شخصاً لشخص وليس شخصاً لشركة .
 - بينما ذهب Furlong إلى ما هو أبعد من ذلك نسبياً حيث بين أن عشرة خطوات كأساس لاجل الاحتفاظ بالعملاء يمكن بيان أهمها فيما يلي :^(٩)
 ١. التأكيد على العمل الجماعي والذي هو الأسس لخدمة الزبون .
 ٢. المعرفة الدقيقة لظروف واحتياجات الزبون في سبيل الاحتفاظ به .

بالتسويق المبيعات والتسويق وخدمة الزبائن من أجل العمل مما يساهم إلى الفضل خدمه يحتاجها العميل .

دراسة تحدثت عن فهم ادارة علاقات العملاء من خلال 5, Chen, pipefish, 2003.:

الجواب التاليه : الناس والتكنولوجيا والمعلومات تتقلمه من خلالها يطبق مفهوم ادارة علاقات العملاء . ان ادارة علاقات العملاء هو مزيج من الناس واليات التكنولوجيا الحديثه التي تسعى إلى فهم العميل وكذلك إلى منهج متكامل لادارة علاقات العملاء من خلال التركيز على العلاقات المتكامله الطويله الاجل . ان ادارة العلاقات مع العملاء تطورت مع التطور القائم في تكنولوجيا المعلومات والتغيرات التنظيميه عند العميل وهذا ما يدعى بمفهوم (العميليات) . إن الشركات للنجاحه يتطلب عليها تنفيذ ادارة العلاقات مع العملاء على نطاق الشركة وعبر وثيقه العميل . وكذلك رغم ان جزءا كبيرا من التكنولوجيا في ادارة علاقات العملاء يتطلب تنفيذ نهج متكامل ومتوازن للتكنولوجيا ، المعلومات ، الناس .

موقف الموظف اتجاه الزبون والطايفه بالتحديات التي تواجه George. Hegde.2004.6.

البؤك . الدراسة تامل حالة معينه حساسه لمواقف الموظفين تجاه ارضاء العملاء واتجاه دوافعهم ، والتي هي تعتبر شرط اساسي للمنظمه (ارضاء العميل) وتمتيز ميزة تنافسيه كذلك للمنظمه . ان الميزه التنافسيه لا يمكن ان تتحقق الا من خلال الزبائن فعليه يجب ارضائهم بتوفير الحلول لهم الامور التي يتطلب ايجاد فيها حلول ومعرفة شكاويهم والاقله على حلها ، لذلك يجب تدريب وتأهيل الموظفين لصعاب المكاتب الاماميه الموجهين للزبائن بشكل مستمر لتحصيل الميزه التنافسيه .

دراسة تتحدث عن القضايا الاستراتيجية في تنفيذ ادارة علاقات العملاء 7, Bull, 2003.

هناك عدد من ادراكات علاقات العملاء التي قامت

ملاحظة العديد من الشكاوى والتفكرات التي تصدر عن العملاء ومحاوله حلها وصولا إلى العميل الصفري (حالة قلاصوب) وهي من المدخل المهمه لأجل الوصول إلى الزبون أو الزبون للنظامي . وتمثلت للدراسة بالفنادق فئة الأربع والخمس نجوم حيث تم توزيع (٣٣٩) استماره على النزلاء في الفنادق لأجل التعرف على أنواع المشاكل والحولت التي تعرض لها النزلاء وما هي أهم العلاجات التي استخدمتها إدارة الفندق لأجل معالجتها بشكل فعال ونهائي وكانت أكثر المشاكل التي تعرض لها النزلاء تلك المتعلقة بفشل نظام تقديم للخدمة وبمعدل ٥٣,٨ % بينما تمثلت العلاجات الأكثر استخداما بالسلوب الاعتذار للعميل وسياسة الخصومات على فترة الاكلمة والخدمات .

٣, lindgreen, 2004. دراسة قامت على تصميم وتنفيذ ورصد وجود برامج ادارة علاقات العملاء : دراسة تحليلية . هناك القليل من الدراسات التجريبيه التي درست تصميم وتنفيذ ورصد ادارة علاقات العملاء على المستوى العلمي . وهذه للدراسة جزءا لا يتجزأ من الدراسات التي نشرت في الاعمال التجارية ذات الصله بموضوع ادارة علاقات العملاء في الدول الاسكندنافية . الجزء الاول يدخل للقارئ إلى الفلسفه الكائنه وراء ادارة العلاقات مع العملاء والجزء الاخر هو تقديم الرؤى والمقترحات في كيفية صياغة البرامج لادارة علاقات العملاء.

٤, Nguyen, Sherif and Michael . Newby,2007. : دراسة تتحدث عن استراتيجيات للتنفيذ الناجح لإدارة العلاقات مع العملاء . بتصميم نظام للمعلومات على مسارات العملاء وتفاعلاتهم مع الشركة وعروضها ويسمح للموظفين بمعرفة هذه المعلومات مثل مشترياتهم لسابقه ، مجالات الخدمه ، فها يتم طرح استراتيجيات من أجل التنفيذ الناجح لادارة العلاقات معهم . ويتم تطبيق الاستراتيجية

بعكس الدراسات المطولة التي تكون على فترات زمنية طويلة .

مجتمع الدراسة وعينتها :

تكون مجتمع للدراسة من الموظفين العاملين في الفنادق الأردنية ذات الخمس نجوم المتواجد إثنان منهم في عمان هم :

1. Holiday Inn 2.Sheraton Amman
- 3.Dead Sea وولد في البحر الميت هو : Movenpick

يصبح مجتمع الدراسة مكون من (٣) فنادق ، قد تم إختيار الفنادق المشار إليها كعينة للدراسة وقد ساعد في ذلك صغر حجم مجتمع للدراسة من جهة ومتابعة الباحث للاستمارات الموزعة على تلك الفنادق من جهة أخرى .

أصليب جمع البيانات :

تعتمد الدراسة على مصدرين رئيسين للمعلومات المستخمة هما :

البيانات الأولية : تم جمعها من خلال إستبانه طورت وصممت لغرض هذا البحث .

البيانات الثانوية: الدراسات السابقة والمقالات العلمية والكتب ذات العلاقة بموضوع البحث .

تصميم الاستبانه :

تكونت الاستبانه التي تم جمع البيانات الأولية بواسطتها من سبع وعشرون (٢٧) سؤالاً مقسمة إلى خمسة أجزاء، حيث كان الجزء الاول متعلق بالمعلومات الديموغرافية وضم أربعة أسئلة ، الجزء الثاني والمتعلق بمدى فهم وإدراك الموظفين لمفهوم الـ CRM ضم الاسئلة من (١ إلى ٩) فيما خصصت الاسئلة من (١٠ إلى ١٥) لقياس متغير تدريب مهارات الاتصال للموظفين ، وخصصت الاسئلة من (١٦ إلى ١٨) لقياس متغير مدى مشاركة الموظفين في التخطيط الاستراتيجي في بناء العلاقات ، وخصصت الاسئلة من (١٩ إلى ٢٣) لقياس المتغير التابع .

بتطبيق استراتيجيات تنفيذ تطوير العلاقة مع العملاء تمت بشكل ملحوظ في السنوات الاخيره .

وعلى اي حال هناك القليل من الدراسات الاكاديميه التي تحدثت عن مفهوم الاتحاه للموظفين بالمشاركة في وضع وتنفيذ استراتيجيات ادارة علاقات العملاء .

هذه للدراسة تشارك بحاله متواضعه من خلال تحليل دراسة حالة وجود تنفيذ ادارة علاقات العملاء في المصانع بالمملكة المتحدة ، فتوضح للدراسة ان ادارة علاقات العملاء عملية معقدة ومفهوم واسع جدا ، وتكرر حول المعايير التجارية ، ودمج تكنولوجيا للمعلومات فيها .

وتبرز للدراسة كذلك ان تنفيذ ادارة علاقات العملاء تتطلب القيادة للفعاله ، والمصادر في المعلومات ، واستهداف وتقييم الاستراتيجيات .

دراسة تتحدث عن مدخل استخراج البيانات في تطوير Min, Min, han, 2002,8 :

العلاقات مع زبائن الفندق ، وفي حفاظها على قدرتها للتنافسية .

ان الفنادق تحتاج الى تطوير استراتيجياتها وطبيها ان تكون قابلة للاستمرار لكي تبقى محافظة على ريلتها ، لان مفتاح النجاح في المحافظة على الزبائن لاكثر مدة زمنية تقع على عتق ادارة علاقات العملاء، فعلى ادارة علاقات العملاء ان تكون على دراية تامة بحاجات ورغبات العملاء ، وللتفاعل مع هذه الرغبات والحاجات بأفضل وجه .

وتطبيق استخراج البيانات تم تطبيقها والاستفادة منها في جنوب كوريا على الفنادق هناك فكانت النتائج ان وجود بيانات كافيه عن الزبون تساعد على المحافظة عليه وذلك بوضع الاستراتيجيات للمكمله له.

تصنيف البحث :

ان هذا البحث يعتبر من البحوث الاستثنائية الوصفية ويعتمد على نوع للدراسة المقطعية أي أنه تم جمع البيانات عن عينة واحدة خلال فترة زمنية معينة

مقياس الدراسة :

تكون مقياس الدراسة من استخدام مقياس ليكرت الخماسي " Likert Scale " لالافق بشده ، لالافق ، محايد ، موافق ، موافق بشده . وقد خصص لها الدرجات (١،٢،٣،٤،٥) على التوالي وكما هو مبين فإين متوسط المقياس هو القيمة (٣) .
وقد تم توزيع هذه الاستبيانات للموظفين العاملين في الفنادق المبحوثة .

والمصطلحات الواردة فيها ومدى وضوحها، وتم أخذ بعين الاعتبار الملاحظات على بعض الاسئلة التي تم التعقيب عليها .

تم توزيع ١٤٠ استبانة وتم إسترجاع ١١٠ استبانة وتم إستبعاد ١٣ استبانة وذلك لعدم الفقة وفقدانها لكثير من المعلومات وتم التحليل الاحصائي على ٩٧ استبانة .

تحليل البيانات :

لقد تم تحليل البيانات من خلال البرنامج الاحصائي SPSS وقد كان التحليل كما يلي :

جمع البيانات وتعميمها من قبل العينة :

تم عرض الاستبانة لدى بعض أفراد العينة Pilot study بهدف قياس مستوى فهم العبارات

جدول رقم (١) : الخصائص الديموغرافية للعينة .

النسبة %	التكرار	طبيعة الوظيفة	النسبة %	التكرار	الجنس
35.1	34	موظف إداري	74.2	72	ذكر
18.6	18	موظف استقبال			
21.6	21	مضيف	25.8	25	أنثى
24.7	24	أخصائي			
		المستوى التعليمي			العمر
19.8	19	ثانوية عامة فأقل	62.9	61	من ٢١ إلى ٣٠
43.8	42	دبلوم	21.6	21	من ٣١ إلى ٤٠
35.4	34	بكالوريوس	12.4	12	من ٤١ إلى ٥٠
1.0	1	مليغستر	3.1	3	من ٥١ سنة فما فوق

ومن حيث الوظيفة أعلى نسبة هم من الموظفين الإداريين وأعلى نسبة من الموظفين من حملة شهادة " الدبلوم " هذا يشير إلى قلة الموظفين بشهادات عليا من الموظفين في الفنادق .

» تم في هذه الدراسة معرفة أن أعلى نسبة من الموظفين في الفنادق هم من " الذكور " بومن ناحية عمر الموظفين تم معرفة أعلى نسبة تتراوح من بين " ٢١ - ٣٠ " سنة أي أكثر الموظفين هم من الشباب ،

جدول رقم (٢) : الوصف الإحصائي لمتغيرات البحث بالمتوسط والانحراف المعياري

الرقم	الفترة	المتوسط	الانحراف المعياري
	فهم وإدراك الموظفين لمفهوم الـ CRM		
١	يوجد نظام إدارة علاقات العملاء في الفندق	3.87	0.92
٢	تتوفر جميع البرمجيات فيما يتعلق بإدارة علاقات العملاء	3.64	1.08
٣	يتوفر في الفندق قاعدة بيانات ومعلومات عن العملاء	4.10	0.84
٤	تحسين واختيار الموظفين للوظيفة يتلاءم مع مؤهلاتهم العلمية وخبراتهم العملية	3.47	1.19
٥	يدرك الموظفون مفهوم إدارة علاقات العملاء بصورة واضحة	3.80	0.97

الرقم	الفترة	المتوسط	الاحراف المعياري
٦	يتم الموظفون بتطبيق مفهوم إدارة علاقات العملاء في جميع الأنشطة التي يمارسونها	3.01	1.22
٧	الموظفون قادرين على فهم ظروف العملاء ومشاكلهم واحتياجاتهم	3.78	0.84
٨	تسمح النظم لتفريق العمل بنوع من المرونة في التعامل مع احتياجات العملاء	3.87	0.88
٩	مستوى المعلومات التي يتم الاطلاع بها لتفريق العمل تمكنهم من الرد على اسئلة واستفسارات العملاء	3.92	1.05
البرامج التدريبية للموظفين			
١٠	يتوفر في الفندق برامج تدريبية للموظفين تتعلق بإدارة علاقات العملاء	3.70	1.04
١١	يتم للتدريب بصورة مستمرة على أنشطة إدارة علاقات العملاء	3.10	1.39
١٢	يتم تلقي البرامج التدريبية من قبل مدربين مؤهلين ومتخصصين في إدارة علاقات العملاء	3.48	1.06
١٣	يتم تطبيق جميع الأنشطة المتعلقة بإدارة علاقات العملاء التي تم تدريب الموظفين عليها	2.99	1.31
١٤	تتيح برامج التدريب القدرة على تنفيذ مهام محددة مثل إيجاد حلول لمشاكل العملاء	3.83	0.86
١٥	هناك فائدة وأهمية كبيرة للبرامج التدريبية التي يتلقاها الموظفون و المتعلقة بإدارة علاقات العملاء	3.65	1.14
مدى مشاركة الموظفين في التخطيط الاستراتيجي			
١٦	يتم مشاركة الموظفين في وضع سياسات وبرامج إدارة علاقات العملاء في الفندق	3.42	1.12
١٧	يتم الأخذ برأي وإقتراحات الموظفين من قبل الإدارة العليا فيما يتعلق بإدارة علاقات العملاء	3.41	1.07
١٨	يتوافر لدى الإدارة العليا مرونة في تعديل البرامج والسياسات المتعلقة بإدارة علاقات العملاء	3.70	1.07
تطبيق CRM في الفنادق المبحرته			
١٩	تقدم الإدارة للمدنيين مكافآت لأدائهم الجيد والذي ينعكس ايجابيا على علاقاتهم بالعملاء	3.80	1.09
٢٠	تقوم إدارة الفندق بتوعية الموظفين بأهداف عملية التسويق من خلال العلاقة بالعملاء	3.53	1.24
٢١	تقوم الإدارة بالتنسيق بين الأقسام المختلفة للعمل على تلبية احتياجات العملاء وحل مشاكلهم بشكل سريع	3.75	1.11
٢٢	يتم توفير إكفيات الإدارة في تحقيق طلبات العملاء بما يتناسب مع توقعاتهم	3.81	1.03
٢٣	يوجد رفاهية وإحتراف ومتابعة للتتبع من قبل الإدارة على أداء الموظفين وبشكل مستمر	3.90	1.25

معاملات ثبت ابعاد المقاييس

جدول رقم (٣)

الابعاد	معامل الثبات	ابعاد المقاييس
٠,٠١	٠,٨٣	المتغير الأول
٠,٠١	٠,٨٣	المتغير الثاني
٠,٠١	٠,٨٠	المتغير الثالث
٠,٠١	٠,٩٠	الكل
٠,٠١	٠,٨٣	المتغير الرابع

من الجدول (٣) يتضح ان معاملات الثبات قد تروحت ما بين (٠,٨٣-٠,٩٠) وان جميع هذه القيم دالة عند مستوى ٠,٠١ فأقل .

علاقات الصلاء.

اختبار الفرضيات :

للحاجة عن هذه الفرضية تم استخدام تحليل

الفرضية الأولى:

الانحدار البسيط (Simple Regression) والجدول

لا توجد علاقة بين تطبيق الـ CRM في الفنادق

(٤) بين نتائج الفرضية .

لخمس نجوم العملة بالاردن وفهم وتطبيق مفهوم ادارة

جدول (٤)

تحليل الانحدار البسيط للعلاقة بين تطبيق الـ CRM في الفنادق لخمس نجوم العملة بالاردن وفهم وتطبيق

مفهوم ادارة علاقات الصلاء.

Sig	F	R square	R
0.00	48.78	0.34	0.58

الصلاء. (يتم عكس الفرضية فتصبح بالاثبات) .

من الجدول (٤) يتضح ان معامل الارتباط بين

الفرضية الثانية:

تطبيق الـ CRM في الفنادق لخمس نجوم العملة

لا توجد علاقة بين تطبيق الـ CRM في الفنادق

بالاردن وفهم وتطبيق مفهوم ادارة علاقات الصلاء،

لخمس نجوم العملة بالاردن والتدريب على مهارات

كلت (٠,٥٨) وان هذه العلاقة موجبه وفسرت ما

الاتصال للموظفين.

نسبته (٠,٣٤ %) من التباين الكلي، وان قيمة

للحاجة عن هذه الفرضية تم استخدام تحليل

الاحصائي (ف) بلغت (٤٨,٧٨) وهذا يشير الى وجود

الانحدار البسيط (Simple Regression) والجدول

ارتباط بين تطبيق الـ CRM في الفنادق لخمس نجوم

والجدول (٥) بين نتائج الفرضية

للمعلمة بالاردن وفهم وتطبيق مفهوم ادارة علاقات

جدول (٥)

تحليل الانحدار البسيط للعلاقة بين تطبيق الـ CRM في فنادق الخمس نجوم العملة بالاردن والتدريب على

مهارات الاتصال للموظفين

Sig	F	R square	R
0.00	53.34	0.36	0.60

(٠,٦٠) وان هذه العلاقة موجبه وفسرت ما نسبته

من الجدول (٥) يتضح ان معامل الارتباط بين تطبيق

(٠,٣٦ %) من التباين الكلي، وان قيمة الاحصائي (ف)

الـ CRM في الفنادق لخمس نجوم العملة بالاردن

بلغت (٥٣,٣٤) وهذا يشير الى وجود ارتباط بين تطبيق

والتدريب على مهارات الاتصال للموظفين، كلت

الخمس نجوم العاملة بالأردن ومدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي في بناء العلاقات.

للاجابة عن هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط (Regression Simple) والجدول (٦) يبين نتائج الفرضية

الـ CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن والتدريب على مهارات الاتصال للموظفين .

(يتم عكس الفرضية فتصبح بالاثبات) .
الفرضية الثالثة:

لا توجد علاقة بين تطبيق الـ CRM في الفنادق

جدول (٦)

تحليل الانحدار البسيط للعلاقة بين تطبيق الـ CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن ومدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي في بناء العلاقات

Sig	F	R square	R
0.00	48.78	0.41	0.64

وان قيمة الاحصائي (ف) بلغت (48,78) وهذا يشير الى وجود ارتباط بين تطبيق الـ CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن ومدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي في بناء العلاقات .
(يتم عكس الفرضية فتصبح بالاثبات) .

من الجدول (٦) يتضح ان معامل الارتباط بين تطبيق الـ CRM في الفنادق الخمس نجوم العاملة بالأردن ومدى مشاركة الموظفين للتخطيط الاستراتيجي في بناء العلاقات، كانت (٠,٦٤) وان هذه العلاقة موجبه وفسرت ما نسبته (٤١,٠٠ %) من التباين الكلي،

Multiple regressions:
Table num (7)

Model	R	R Square	F	Sig
مشاركة الموظفين في التخطيط الاستراتيجي	0.64	0.41	66.56	0.00
تدريب الموظفين على مهارات الاتصال	0.73	0.54	55.22	0.00

ويقاس الأبعاد المطلوبة فيما لو تم استخدامه في دراسة أخرى تحمل نفس المعطيات .

وقد تم استخدام عدة إختبارات للتأكد من ذلك وهي:

١. الصدق الظاهري Face Validity : هو التأكد من ان عبارات الاستمارة يمكن ان تعبر عن هدفها وتوفر البيانات المطلوبة بدقة ولتحقيق ذلك تم عرض الاستبانة على مجموعة من الخبراء في التخصص.

٢. صدق المحتوى Content Validity : يعني درجة تعبير فقرات الاستبانة عن أبعاد الدراسة المختلفة حيث تم التركيز على تمثيل كافة أبعاد الدراسة بشكل دقيق من خلال مجموعة من الاسئلة القابلة للقياس حيث الموضوع في عناية للقياس وتمثيل أبعاد الدراسة وتم ذلك عند إعداد الاستمارة منذ البداية .

يتضح من الجدول رقم (٧) ان معامل الارتباط بين التخطيط الاستراتيجي وتطبيق الـ CRM في الفنادق كان (0.64 %) وان مقدار ما فسره التخطيط الاستراتيجي لـ CRM

بلغ (٤١ %) كما يتضح ان معامل الارتباط المتعدد بين التخطيط الاستراتيجي والتدريب من جهة وتطبيق الـ CRM من جهة أخرى بلغ (٠,٧٣) وان مقدار ما فسره المتغيرين للتخطيط الاستراتيجي والتدريب بلغ (٥٤ %) هذا يشير ان هناك نسبة مرتفعة من تطبيق الـ CRM ترتبط بالتخطيط الاستراتيجي والتدريب .

صدق الالة وثباتها :

تعني ان مقياس الدراسة يمكن ان يحقق الهدف

نوردها كما يلي :

١. أوضحت النتائج أن الموظفين في الفنادق خمس نجوم لديهم إدراك واضح نحو مفهوم التسويق بالعلاقات .

٢. مع إزداد المنافسة السائدة في السوق لها دور واضح في دفع الفنادق المبحوثة إلى بناء العلاقات وتطوير أدائها بصورة مستمرة .

٣. بدا واضحاً أن تجاهلت الموظفين نحو استخدام منهج التسويق بالعلاقات لا يتأثر بمستوى التحصيل العلمي لهم ، يفسر ذلك بأن الاتجاه نحو بناء العلاقات مع العملاء أصبح منهجاً واضحاً لدى الفنادق المبحوثة له سمات مؤسسية تعزز حقيقة إن البقاء والاستمرار في سوق الفنادق الأردنية يتطلب نهجاً تسويقياً يؤدي إلى بناء علاقات طويلة الأجل مع العملاء ، كما يفسر بإستمرارية وجود برنامج تدريبية تكاد على تطوير أداء الموظفين في الاتصال وطريقة التعامل مع الضيوف .

٤. تبين أن هناك وعي من قبل الإدارات في الفنادق المبحوثة بأهمية مشاركة الموظفين بأخذ رأيهم ومقرحتهم في وضع برامج وسياسات إدارة علاقات العملاء .

النتائج :

جاءت الدراسة لغاية بناء إطار نظري ملائم حول موضوع تسويق العلاقات وقد تم جمع وتنظيم أهم ما كتب حول الموضوع من نظريات وأفكار وبعد ذلك الجزء أهم ملاحظته هذه الدراسة ، ثم تطبيق المفهوم ونقش أبعاده حيث توصلنا إلى مجموعة من الاستنتاجات ساهمت في تمكين الباحث من تقديم وعرض مجموعة من التوصيات كان من أهمها :

١. تقع مسؤولية بناء العلاقات والمحافظة على العملاء في الفنادق كمؤسسات خدمية ليس فقط على إدارة التسويق بل يفترض بناء ثقافة تؤكد أن كافة أقسام الفندق خصوصاً المكاتب الامامية تستطيع أن تساهم في تدعيم وتعزيز بناء العلاقات ، وبالتالي يفترض

٣. اختيار صدق القياس وثباته : تم حساب معامل ألفا كرونباخ للاتصاف الداخلي بين فقرات القياس ، وبلغت قيمة معامل ألفا كرونباخ ما بين (٠,٨٠-٠,٨٣) وإن جميع هذه القيم دالة عند مستوى ٠,٠١ فالق .

الأساليب الإحصائية:

تم حساب معاملات ثبات أبعاد القياس ، وتوزيع أفراد عينة للدراسة حسب العوامل الديموغرافية ، ومن ثم توضيح المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للإستجابات لأفراد عينة الدراسة . ولتحليل الفرضيات بواسطة تحليل الانحدار البسيط ومن ثم تم استخدام الانحدار المتعدد لمعرفة أكثر المتغيرات المستقلة تأثيراً وأهمية على المتغير التابع.

نتائج البحث :

نتائج تحليل الانحدار البسيط والمتعدد تشير إلى أهمية العلاقة بين تطبيق الـ CRM في الفنادق و مشاركة الموظفين في التخطيط الاستراتيجي وكذلك تدريب الموظفين على مهارات الاتصال وكذلك فهم وتطبيق مفهوم الـ CRM من وجهة نظر الموظفين هذه النتائج تشير أهميتها حسب تسلسلها .

بوجه عام هذه النتائج تطوّر وتدعم الدراسات الميدانية في هذا المجال أنظر إلى الجدول رقم (٧) .

الاستنتاجات :

إن إدارة علاقات العملاء أصبحت من الأبحاث الميدانية الرئيسية في تسويق الخدمات . إن اتساع نطاق المنافسة في مجالات الخدمة تدفع باتجاه تبني مناهج تسويقية غير تقليدية تعتمد على تريب وتأهيل الموظفين على الاحتراف في التعامل مع العملاء وتقديم الخدمات لهم بأساليب تتعدى نطاق للأنشطة والروتين في تقديمها فأنشطة تؤدي إلى كثير من الإحسان إلى خسارة العملاء وارتفاع احتمالات تحولهم نحو منتجات للمنافسين.

لذلك ، توصلت للدراسة إلى عدد من الاستنتاجات

الطبعة الاولى ، صفحة ٥٢-٢٢٨ .

4. WWW.COOLAVENUES.COM

5. Garla Furlong, 12 Roles for Customer Retention, Bank management, January 1993, P, 16.

6. WWW.EFUSE.COM

7. Christopher, H. Lovelock. 1992. Services Marketing, Prentice Hall, Inc., New Jersey, 66.

8. Lais Geller, Customer Retention Begins with the Bases, Journal of direct Marketing. Vol 60, Issue 5, sept 1997.P.59

9. Garla Furlong ,12 Roles for Customer Retention , Bank Management January 193,P.16

١٠. القشور، ٢٠٠٤، تسويق الخدمات في

إلمارنخل العلاقات دراسة على فنادق الخمس نجوم في الاردن ، دراسات العلوم الادارية ، الجامعة الاردنية .

١١. أبو رمان ، ٢٠٠٣ ، إستراتيجية الاحتفاظ

بالعملاء في الفنادق . جامعة العلوم لتطبيقية .

١٢. Lindgreen, 2004, The design implementation and monitoring of a CRM Program a case study, Emerald group publishing Limited.

١٣. Nguyen, Sherif & Newby, 2007, Strategies for Successful CRM implement at Emerald .com

١٤. Chen, Pipefish, 2003, understanding Customer relationship management .People, Process, Technology, Business process management journal.

١٥. George, hedge, 2004, Employee attitude towards customer and customer Care Challenges in banks, the international journal of Bank marketing.

١٦. Bull, 2003, strategic issues in CRM implementation, Business Process management journal.

١٧. Min, Min, Han, 2002, a data mining approach to developing the profiles of hotel Customers

إقناع وتدريب كافة الأطراف في للتنظيم بأنها مسؤولة عن تحقيق اهداف للتسويق بالعلاقات.

٢. تكثيف البرامج للتدريب للموظفين وتدريبهم بأسباب المشاكل والحدوث وتبليها على تكرار الزيارة فضلا عن إستراتيجية العلاج التي يمكن أن يستخدمها مقدم الخدمة لأجل التغلب على تلك المشاكل والحدوث .

٣. أن تبني الادارات الفندقية فتح مكتب خاص داخل الفندق مهمته استقبال الاراء ووجهات للنظر من موظفين للفندق .

٤. ضرورة اهتمام الادارة بمقترحات ورااء لموظفين مهما كانت طبيعتها ، أو حجمها من جهة ، ومن جهة أخرى أن تكون صليت دراسة تلك المقترحات والاراء مخططة يقوم بها فريق متخصص يقدم توصياته إلى اصحاب القرار لاتخاذ ما يرونه مناسباً .

٥. تطوير أداء للموظفين ، خصوصاً ذوي الاتصال المباشر مع العملاء ، من خلال عقد دورات تدريبية والتأكد على تطبيق المهارات المكتسبة بتلك الدورات والعمل على جعل تلك المهارات ذات بعد مؤسسي يسود في جميع أقسام الفندق.

الاتجاهات المستقبلية للبحث :

حيث أن للبحث قد أتجه نحو دراسة آراء الموظفين لمعرفة اتجاهاتهم ومدى وعيهم لمفهوم تسويق العلاقات فإن للبحث يوصى بأن تجري دراسات تقسيم لأشهر استخدام هذا المفهوم من وجهة نظر العملاء (أفراد ، مؤسسات) . لتحقيق تكامل في النتائج و إعطاء صورة أوضح عن تطبيقات تسويق العلاقات .

المراجع :

1. Edvardsson.Bo. Tharnsson .Bertil and overveit.

The quality of Service: Making it Relative Work, McGraw Hill Book, London 1994, P.112.

2. Philip Kotler, John Bowen, Jame Makes 1999. Marketing for Hospitality and Tourism, Second Edition, 345-355.

٣. معلا ، ناجي ، ١٩٩٤ ، أصول للتسويق

المصرفي ، معهد للدراسات المصرفية ، عمان ،

تعيّيات ومداخل تنمية الموارد المائية العربية في ظل أزمة المياه العالمية

د/ عز الدين زين العابدين
مكتوراه في الإدارة العامة

تعيّيات

شكلت الموارد المائية الطبيعية عاملاً مهماً في ظهور الحضارات وتقدمها ، وبالرغم من أن المياه تغطي أكثر من ثلاثة أرباع الكرة الأرضية ، إلا أن الصالح منها للاستخدام قليل جداً ، حيث تبلغ نسبة كمية الماء الموجودة في البحار والمحيطات بحوالي ٩٧% من الحجم الإجمالي الذي يغطي الكرة الأرضية ، وتبلغ نسبة لمياه المجمدة في الطبقات الجليدية بحوالي ٢% من الحجم الإجمالي ، وبذلك يبقى حوالي ١% موزع على الأنهار والمسطحات المائية للدخول غير الملحمة والتي يحتاجها الإنسان في تلبية كافة احتياجاته المختلفة.

ويعتبر شحّ المياه في يومنا الحاضر مشكلة عالمية تعاني منها مختلف الدول الغنية والفقيرة حيث تدهورت نوعية المياه التي يحصل عليها الناس وتحدثت إتفاقيات تقسيم حصص المياه وتكثفت إستخدامها كما أصبح الأمر أكثر سوءاً بالنسبة للبلدان التي تعاني من الجفاف ، إذ أدت ندرة المياه للنظيفة والصحية فيها إلى تدهور إقتصاديات القطاع الزراعي وإنتشار المجاعات والأوبئة وتلغف المستوى الاجتماعي والمعيشي ، ووفقاً لتقارير الأمم المتحدة يموت حوالي ٤٠٠٠ طفل يومياً بسبب نقص المياه النظية ، كما أنّ ٨٠% من لرائض مواطني العالم الثالث تُسببها المياه الملوثة ، ويموت حوالي ١٠ ملايين نسمة سنوياً لذات السبب ، وأنّ هناك مليار شخص في الدول النامية يُعانون من نقص مياه للشرب النظية^(١).

(١) تقرير تنمية البشرية لعام ٢٠٠٦ الصادر لصندوق برنلج الأمم المتحدة الإنمائي ، ص ٤٨٠.

كما يمكن معرفة خطورة أزمة المياه في الوطن العربي ، من خلال تحديد حجم الموارد المائية العربية المتاحة واستخداماتها الحالية ومدى كفايتها ، في ضوء المؤشرات والحقائق التالية :

١- يبلغ حجم الموارد المائية المتاحة في الوطن العربي حوالي ٣٧١,٨ مليار متر مكعب ، يستخدم منها ٢٠٨,٨ مليار متر مكعب ، منها ٣,٦% للاستخدام البشري مقابل ٣,٧% للاستخدامات الصناعية والباقي للزراعة ، وتكتفون أنصبة للدول العربية من المياه ، حيث تحصل دول المشرق العربي على ٤٠,٩% من إجمالي الموارد المائية العربية مقابل ٢٣% لدول المغرب العربي و٣١% للدول العربية في حوض النيل و٤,٦% في الجزيرة العربية.

٢- تمثل المياه السطحية الجائبة الأساسي من الموارد المائية العربية ، حيث يهطل على الوطن العربي أمطار تبلغ ٢٢٨٠ مليار متر مكعب سنوياً يستغل منها ٣٥٠ مليار متر مكعب كمياه سطحية والباقي يفتد في الأرض ، إلى جانب ذلك هناك حوالي ٧٧٠٠ مليار متر مكعب من المياه الجوفية العربية غير مستغلة ، وتمثل تغطية المياه في الوطن العربي حوالي ٦٠% من إجمالي تغطية المياه في العالم ولكنها مكلفة وما زال العالم العربي في حاجة إلى المزيد منها.

٣- يعتبر نصيب الفرد العربي من المياه أنسى نصيب للفرد في العالم حيث تراجع من ٣٣٠٠ متر مكعب سنوياً عام ١٩٦٠ إلى ١٢٥٠ متر مكعب عام ٢٠٠٠ ، ومن المتوقع أن يصل إلى ٦٥٠ متراً مكعباً عام ٢٠٢٥ ، وذلك بسبب تزايد عدد السكان العرب الذي تجاوز ٢٥٠ مليون نسمة ، وتبلغ مساحة الأرض

قاصراً وليس له صفة الأزام للدول الموقعة عليه.

أهمية الدراسة

تتمثل أهمية هذه الدراسة في تعرضها لمناقشة تحديات تدبير وتنمية الموارد المائية اللازمة لتحقيق التنمية على المدى القريب والبعيد معاً ، لما لذلك من انعكاسات إقتصادية وأمنية وسياسية عديدة على مستقبل منطقة الشرق الأوسط بصفة عامة ومصر بصفة خاصة ، خلاصة في ضوء تحكم دول غير عربية في منابع نسبة كبيرة من المياه المتدفقة داخل المنطقة ، وإزداد خطورتها مع الزيادة المطردة للسكان في مصر والدول العربية التي تتعاظم بصفة أساسية زيادة المساحات المزروعة وتخفيض الكميات المهدرة من المياه سواء في مجال الاستهلاك المنزلي أو الزراعي. وقد اكتسبت مشكل المياه في مصر أهميتها وخطورتها من التحذيرات الكثيرة التي تؤكد أن مصر مقبلة بالقليل على مجاعة مائية بسبب زيادة السكان من ناحية وسوء استخدام الموارد المائية من ناحية أخرى ، وهو ما يحتاج إلى تكثيف كافة الأطراف لمواجهتها في ظل محدودية الموارد وزيادة الطلب على المياه بسبب زيادة السكان في ضوء ثبات الحصة المائية ، بالإضافة إلى سوء توزيع المياه بين الأنشطة المختلفة وزيادة الطلب على مياه الشرب على حساب الصناعة والملاحة والزراعة والثروة السمكية واستمرار دعم المياه حثي المستخدمة في الزراعة والصناعة.

أهداف الدراسة

تستهدف الدراسة حصر وتقدير حجم الموارد المائية المتاحة داخل المنطقة العربية وأهم تحدياتها مع بداية القرن الحادي والعشرين سواء على مستوى جمهورية مصر العربية أو على مستوى المنطقة العربية ، مع تقديم رؤية مقترحة لبعض الاستراتيجيات اللازمة لمواجهة هذه المشكلة.

منهج الدراسة

إعتمدت الدراسة على المنهج التحليلي في تقييم

العربية للصالحة للزراعة حوالي ٢٠٠ مليون هكتار لأزرع منها سوى ٤٧ مليون هكتار فقط ، بسبب نقص المياه.

مشكلة الدراسة

على الرغم من محدودية الموارد المائية وإزداد الحاجة إلى المياه في مختلف الدول العربية مازالت أساليب إستغلال الموارد المائية متخلفة نسبياً مع تجاهل أو غياب وجود إستراتيجية متكاملة للحفاظ عليها أو تطوير أساليب إستخدامها بما يدفع مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية داخل المنطقة العربية ، كما تبرز المشكلة التي تواجهها المنطقة العربية بشكل أكثر وضوحاً في ضوء نقص قدره ٤٤% من حجم احتياجاتها الحالية ويشير مركز الخليج للدراسات الاستراتيجية إلى أن هناك ١٣ بلداً عربياً تقع ضمن فئة البلدان ذات الندرة المائية^(١) ، الأمر الذي يهدد تنفيذ خطط وبرامج التنمية اللازمة لمواجهة الزيادة المطردة في عدد السكان بها وبالتالي تعتبر تنمية الموارد المائية للوطن من أخطر التحديات خلال القرن الحالي خاصة في ظل تزايد الطلب عليها.

وتشير معظم الدراسات إلى ضرورة تطوير أساليب إستغلال الموارد المائية داخل المنطقة عبر بناء شبكات لنقل المياه إلى الدول التي تعاني أزمة حقيقية في مواردها الحالية أو المستقبلية ، وإن كان يواجه ذلك جملة من الانتقادات بسبب الملفة المالية أو بسبب عدم إمكانية تنفيذ المشاريع لأسباب سياسية تنطبق بالاعتبارات الإستراتيجية لدول المنطقة ، هذا إضافة إلى خشية دول المنطقة من استخدام المياه كسلاح ضدها مستقبلاً من قبل الدول المصدرة للمياه أو الدول التي تمر عبرها شبكة المياه نظراً لحجم وجود ضمانات دولية كافية وملزمة تردّد للدول التي قد تقوم باستخدام المياه كسلاح ضد دول أخرى ، فالقانون الدولي لا زال

(١) ندوة المشكلات المائية في الوطن العربي ، القاهرة ٢٠٢٠. ٢٣ يناير ٢٠٢٠، ص ١٤٦.

١٩٥٩ م والتي تضمنت العديد من الجوانب منها الحقوق الحالية لمصر والتي حددتها الاتفاقية بـ ٤٨ مليار م^٣ عند منطقة أسوان ، بالإضافة إلى عدد من الاتفاقيات منها كيفية توزيع مشروعات ضبط النهر بمصر .

كما يشار إلى وجود كميات من المياه الجوفية في صخور الحجر الرملي في الصحراء الغربية ويقدر مخزونها بحوالي ٣,٩ مليار م^٣ ، ويصل حجمه في الوادي الجديد إلى حوالي ٢,٤ مليار م^٣ ، وفقاً لذلك تحتل مصر المرتبة الأولى من حيث المخزون على مستوى الوطن العربي كله ، بالإضافة إلى بعض المساهمات البسيطة من محاولات تنقية مياه الصرف الصحي.

وبذلك يتضح مدى أهمية مياه نهر النيل بالنسبة لمصر ، والذي يبلغ إيراد مصر منه حوالي ٥٥,٥ مليار م^٣ سنوياً والتي تمثل ٩٩% من مصادر المياه القديمة بها ، ولذلك تحرص مصر على إقامة علاقات طيبة مع دول المنبع والتي تمثل تهديداً للأمن القومي المالي المصري والسوداني بل والعربي أيضاً.

وبين الجدول التالي رقم (١) الاحتياجات المالية لمصر خلال الفترة من عام ١٩٨٥ حتى عام ٢٠٠٥.

مليار م^٣

الاحتياجات المالية السنوية (في حلة قترسيب)	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩٥	٢٠٠٠	٢٠٠٥
الأراضي للمزراعة	٥٢	٥٢	٥٢	٥٢	٥٢
مياه قنرب والمصانع	٥,٣	٦	٧	٨	٩
للمصرف بالبحر	٤	٣,٥	٣	٢,٥	٢
الأراضي الجديدة	٤,٢	٨,٤	١٢,٦	١٦,١	٢٠,٣
الإجمالي	٦٥,٥	٦٩,٩	٧٤,٦	٧٨,٦	٨٣,٣

المصدر : المجالس القومية المتخصصة ، الدورة الثالثة سبتمبر ٢٠٠٦

التي تعتبر أكبر المحطات المائية في العالم^(١).
وفي مقابل ذلك تواجه مصر عدد من التحديات كل

(١) راجع فيما يخص تلك المشروعات مشكلة المياه في الشرق الأوسط وأفغانستان على الأثر القومي المصري ، دراسة غير منشورة ، القاهرة أغسطس ١٩٩٥ ، ص ٢٢-٢٤.

مابتاح من موارد مائية في ضوء خطط وبرامج التنمية المستقبلية لدخل المنطقة العربية وتشخيص أهم التحديات الراهنة أو المتوقعة مع اقتراح بعض مداخل ومحاور نقلا الأثر السلبية لهذه التحديات بل وزيادة كفاءة استخدام الموارد المتاحة باعتبار أن تقاسم الأزمات المائية بالمنطقة العربية قد يزيد من مخاطر تهديد الأمن القومي العربي والوطني على حد سواء ، فضلاً عن تحجيم جهود التنمية وتلك مستويات معيشة المواطنين.

المبحث الأول : دراسة الموارد المائية العربية

أولاً : جمهورية مصر العربية

بعد النيل هو الصلة الطبيعية الوحيدة التي تربط بين دول أفريقيا العربية ودول أفريقيا الأفريقية ، أما مصر الواقعة جغرافياً في قلب العالم العربي فتحظى بمحوري إتصال هامين جغرافياً واستراتيجياً هما النيل وكناة السويس.

ويرغم هذه الأهمية لم توقع مصر أي اتفاقيات أو معاهدات خاصة به إلا عام ١٩٢٩ م ، حين وقعت مصر والسودان أول اتفاقية تم توقيعها فيما بعد عام وبين الجدول التالي رقم (١) الاحتياجات المالية لمصر

كما يلاحظ أن الرقعة الزراعية بمصر لا تتعدى ٣% من مساحتها ، وعلى الرغم من أن حصة مصر من مياه النيل طبقاً للاتفاقيات الموقعة في هذا الشأن تصل ٥٥,٥ مليار ٣ م سنوياً إلا أنها تستخدم ما يزيد عن ٧٥ مليار ٣ م مع توقع زيادة هذه الكمية أكثر من ذلك مع زيادة عدد السكان ، مما يعنى زيادة في العجز المائى أكثر فكلتر خلسة في ضوء موجات الجفاف التى تتعرض لها القرارة من حين لآخر ويزداد الأمر سوءاً إذا أخذنا في الحسبان كون مصر هي الدولة المصب لحوض النيل مما يجعلها أكثر تأثراً من غيرها من تلك الدول (١).

ومما يزيد من صعوبة الموقف حقيقة أن معدل المواليد في مصر يبلغ حوالى ١,٧ مليون طفل كل عام، مما يستلزم ضرورة توفير موارد مائية إنشائية لتغطية تلك العجز المستمر من ناحية ، مع ترشيد استخدام المياه من ناحية ثانية وهو ما يستلزم توفير اعتمادات مالية كبيرة مع إنقضاء فترة زمنية طويلة حتى يتم تنفيذ عدد من المشروعات اللازمة لذلك (٢).

ولاشك أن علاقة مصر بنهر النيل تمكن إلى حد كبير الخصائص المميزة لهذا النهر ، والتي يكاد ينفرد بها عن غيره من الأنهار الدولية الأخرى ، فالملاحظ للأمر يحد أن هذا النهر قد سيطر سيطرة كاملة على اقتصاد وحياة مصر والتي تعتبر الدولة الوحيدة لتسى لا يوجد على إقليمها أى من منابعه ، مما حتم عليها أن تكون دوماً على علاقة خاصة مع باقي الدول الأخرى التي توجد فيها هذه المنابع التي يمر بها النهر لمسافات طويلة قبل أن يدخل الحدود المصرية (٣).

ونتيجة لذلك تبرز أهمية مياه النيل كمصدر أساسى لمصر من خلال النقاط التالية:-

من أبرزها أن مصر تعتمد على النيل اعتماد شبه كامل في النشاط الاقتصادى بصفة عامة فضلاً عن النشاط الزراعى في المقام الأول ، وهو ما دعى إلى ضرورة الاهتمام بنهر النيل واستكشاف منابعه وتحقيق أقصى استفادة منه ، خاصة في ضوء عدم وجود بدائل أخرى يمكن الاعتماد عليها ، وذلك على العكس من العديد من دول حوض نهر النيل.

وفي الوقت الذى لاكتفى فيه جملة الإمكانات المائية الحالية المتاحة من نهر النيل لمصر جملة الاستهلاكات بالاضافة إلى عامل الاختلاف في التوازن بين الإنتاج الزراعى وعدد السكان المتزايد ، يجب إضافة أكثر من ٤ ملايين فدان إلى الرقعة الزراعية المصرية وهى ما تحتاج إلى ما بين ٢٠ إلى ٢٤ مليار متر مكعب سنوياً.

ويمتد نهر النيل في مصر لمسافة تقدر بحوالى ١٥٠٠ كم حيث يعد المصدر الوحيد الذى يمد مصر بالماء العذب بالمقارنة بصفة حجم المصادر الأخرى للماء العذب ، فبالنسبة للأقطار فى أشرف مناطق الجمهورية هطولاً للأقطار وهى منطقة الساحل الشمالى الغربى فلا يزيد معدلها عن ١٥-٢٠ سم ، أما في الجنوب فتكاد يعدم فيها هطول الأمطار ، ويمكن القول أن إجمالي كميتها تقدر بحوالى ١٤٠٠ مليون ٣ م يضيع معظمها سدى بسبب ظروف التبخر والتسرب وصعوبة الاستغلال في كثير من الأحيان.

ويضغ ما سبق أن مصر تشهد اعتماداً رئيساً على النيل في اقتصادها تقومى بصفة عامة وإنتاجها الزراعى بصفة خاصة ، وحين بزغت أولى مظاهر حدة أزمة المياه في مصر مع بداية الثمانينات ، تبين أن كمية المياه المتاحة محدودة بالمقارنة بالاحتياجات الفعلية مع صعوبة زيادتها في ضوء زيادة الطلب من قبل دول حوض نهر النيل والموقع معهم العديد من الاتفاقيات في هذا الشأن وهو ما إتضح من موجة الجفاف التى عالت منها بعض الدول الأفريقية خلال منتصف الثمانينات.

(١) د. نبيل السمان ، حرب المياه من القرات إلى النيل ، دون بيانات أخرى للنشر ١٩٩٣ ، ص ١٢٢.

(٢) د. احمد الرشيدى ، مياه النيل في سياسة مصر الخارجية ، مجلة فكر الاسرائيلى ، أكتوبر ١٩٨٩ ، ص ١٠٥ وما بعدها.

(٣) راجع في هذا المعنى وصفة عامة ، د. جمال حمدان ، شخصية مصر ، الجزء الثانى ، القاهرة.

، وبالمقابل تعتبر دول المنبع أن هذه المياه ملكاً لها ، ولها الحق بالتقلي ليس فقط في حجزها في سدود ، ولكن في بيعها أيضاً لكلاً من مصر والسودان.

٦- إذا ما حدث جفاف للمناخ الأثيوبية فإن ذلك سوف يلحق الضرر الأكبر بمصر لأنها تعتمد بشكل كبير على المياه القادمة من للمناخ الإثيوبية ، وهو ما يبرز أهمية إثيوبيا بالنسبة للأمم المائية لمصر ، وبالتالي فإن ما قد تتعرض له دول الحوض من نقص خطير في المياه تحت ضغوط الجفاف والمجاعة ويسبب الزيادة الهائلة في عدد السكان قد تدفع تلك الدول للدخول في مواجهات عسكرية مع بعضها البعض خاصة أن احتياجات كل دولة من المياه لمشاريع الزراعة بها تزداد.

٧- للدلاع الحرب في الجنوب السوداني وما قد ينتج عنه معقلاً من تقسيم السودان وما قد يمسكه ذلك من تداعيات خطيرة ، خاصة في ضوء التضرير الدولي ضد مصر ومحاوله إسقاط هذا الملف في الضغط عليها ، خاصة أن الخطر ما في الطول المطروحة لحل مشكلة المياه في حوض النيل هي لها في الأساس مبادرات أوروبية ودولية وليست نابعة من دول المنطقة.

٨- ثبت الحصص المائية لمصر في ظل محدودية الموارد وزيادة الطلب على المياه بسبب زيادة السكان مع سوء الاستخدام بالإضافة إلى سوء توزيعها بين الأنشطة المختلفة وزيادة الطلب عليها لأغراض الشرب على حساب الصناعة والملاحة والزراعة والثروة السمكية واستمرار دعم المياه حتى المستنقعة في الزراعة والصناعة.

٩- إن مشكلة المياه في مصر مشكلة إستراتيجية وبالتالي فكل سكان مصر لا يتمتعون حالياً بمياه للشرب والمياه اللازمة للاستخدامات الأخرى وفق المستويات المطلوبة في هذا الشأن.

١٠- أن أزمة الغذاء على المستوى القومي والعالمي تحتم سرعة التوسع الزراعي لتتواءم وأساساً

١- أن نهر النيل يعتبر المصدر الأول والأوحد لماء الولدي في مصر قديماً وحديثاً ، ولا يوجد أي مصدر آخر للمياه يمكن مقارنته به سواء كانت مياه أسطى أو مياه جوفية.

٢- أن مياه النيل لاتعتمد أهميتها من حقيقة كونها المورد الوحيد تقريباً للرعى في مجال الزراعة (نحو ٨٥-٩٠% من الموارد المائية المتاحة لمصر يواجه إلى الإنتاج الزراعي) فقط ، بل وأيضاً من استخداماتها في الأغراض الأخرى كالملاحة للدخلية للتجارية منها والسياحية ولتوليد الطاقة الكهربائية ، إلى جانب استخدامها على نطاق واسع في العمليات الصناعية (٧).

٣- أنه بالنظر إلى ضخمة إسهام نهر النيل كمصدر للمياه في مصر بالمقارنة بباقى المصادر الأخرى ، فهو يمثل الركيزة الأساسية لأية خطط مستقبلية سواء في مجال التنمية الزراعية أو الصناعية أو الاقتصادية بوجه عام ، وخاصة إذا ما استمر الحال على ما هو عليه الآن سواء بالنسبة لسياسات عدم الترشيد أو للزيادة السكانية المضطردة.

٤- محاولة بعض دول حوض النيل بعد حصولها على الاستقلال للتوصل من الاتفاقيات السابق توقيعها مع مصر خلال للقرن الماضي على ١٩٢٩ ، ١٩٥٩ والتهديد بتكثيف عدد من المشروعات والسدود على نهر النيل وهي ما سوف تؤدي حال تنفيذها إلى التقليل من كميات المياه التي تصل إلى مصر.

٥- ثبت كميات المياه وتزايد سكان دول حوض النيل ، وزيادة لمشاريع الزراعة ، إضافة إلى تدخل جهات أجنبية بالتحريض (إسرائيل وأمريكا) ، قد يدفع تدرجاً باتجاه كارثة مستقبلية في المنطقة ؛ لأن دول مصب النيل (خصوصاً مصر التي تعتمد على النيل بامية ٩٥% توفير المياه) تعتبر مياه النيل مصدر حياتها وترفض تغيير الاتفاقيات القديمة بل وتطالب بزيادة حصتها من المياه

(٧) المجلس القومي للمنظمة ، الدورة الثالثة ، سبتمبر

١٩٧٦ - يوليو ١٩٧٧ ، ص ٥٤-٥٧.

والسودان المياه ، ولكن في مصر تم وضع خطة ميسرة تنفيذها بنهاية عام ٢٠١٧ وتهدف إلى زيادة الموارد المائية من المصادر المختلفة بما في ذلك تحلية مياه البحر في سيناء وساحل البحر الأحمر، وذلك لمواجهة التوسع في استصلاح الأراضي ، أما السودان فإن الحرب في جنوبها قد تعطل إنهاء مشروع قناة "جوني" التي ستوفر مزيداً من المياه لمصر والسودان.

« دول مجلس التعاون الخليجي واليمن: تعتبر للمياه الجوفية وتحلية مياه البحر المصدر الرئيسي للمياه ، ويستهلك القطاع الزراعي ٨٥% من المياه ، ويصل نقص المياه إلى حوالي مليار متر مكعب ، ومن المتوقع أن يرتفع الطلب على المياه في هذه الدول إلى ٤٧ مليار متر مكعب بحلول عام ٢٠١٥، ولكن سيكون المتوفر في ذلك الوقت ٢١,٥ مليار متر مكعب ، وهو ما يعطي تفارق عجز المياه في هذه الدول مستقبلاً.

« المناطق العربية الأخرى: مثل سوريا والأردن ولبنان وفلسطين والعراق فإن أزمة المياه لها أبعاد أخرى منها ما هو في دلم عن الطبيعة المناخية القاحلة في بعض هذه الدول ، ومنها ما هو سياسي مرتبط بسياسة تركيا بشأن نهري دجلة والفرات وبإسرائيل التي تسعى للسيطرة على المياه العربية في المناطق المحيطة بها. كما يمكن حصر أهم التحديات التي تواجه المنطقة العربية على النحو التالي:

« محدودية الموارد المائية العربية المتجددة وترجع نصيب الفرد العربي من المياه بدرجة كبيرة. « المياه المشتركة مع الدول الأخرى غير العربية حيث أن أكثر من ٦٠% من الموارد المائية العربية يأتي من خارج الوطن العرب. « لطماع إسرائيل في السيطرة على الموارد المائية العربية بإعتبار أن المياه تشكل أهم مكونات الإستراتيجية الإسرائيلية . « كندني إنتاجية وحدة المياه في الوطن العربي بسبب عدم كفاءة استخدام المياه العربية.

لتحقيق الأمن الغذائي ، إلا أن المشكلة سوف تكون دائماً هو كيفية تدبير الموارد المائية اللازمة ، لكي تحقق مصر اكتفاء ذاتيها في الغذاء ويحصل المواطنون على احتياجاتهم من مياه للشرب وللأستخدامات الأخرى في إبلار المعايير القياسية المتعارف عليها لأستخدامات المياه ، والذي يقدر بنحو ١٨٠٠ متر مكعب سنوياً من المياه لكل فرد ، خاصة أنه من المتوقع أن يصل عدد السكان عام ٢٠٢٠ لنحو ١٠٠ مليون نسمة وبالتالي يحتاجون لنحو ١٤٥ مليار متر مكعب من المياه.

١١- يستهلك التركيب المحصولي بالأراضي القديمة أكثر من ٥٠ مليار متر مكعب سنوياً ، كما أن مصر تقع تحت خط الفقر المائي وكان يبلغ نصيب الفرد من المياه ٨١٥ متر مكعب عام ٢٠٠٧ لكنه في تناقص مستمر سوف يصل إلى ٥٠٠ متر مكعب في عام ٢٠١٧ وهو تحت حد الامان المائي الذي لايجب أن يقل عن ١٠٠٠ متر مكعب في السنة ، علماً بأن هذه المتوسطات المتكثية والمتناقص سنوياً بهاجلب النمو الكبير للسكان وزيادة الاستهلاك ومحدودية الموارد المائية التي يشكل نهر النيل ٩٥% منها حيث تبلغ حصة مصر ٥٥,٥ مليار متر مكعب سنوياً تعمق من حدة الأزمة في ظل الاعتماد على مصادر قليلة للنضوب مثل المياه الجوفية الحفرية والأمطار التي تسقط على الشريط الساحلي للبحر الأبيض المتوسط.

ثانياً : دول الوطن العربي

تختلف أبعاد أزمة المياه في الوطن العربي من منطقة إلى أخرى على النحو التالي:

« منطقة المغرب العربي: تعتبر أزمة المياه في هذه الدول ذات بعد في ، وذلك لأن دول تلك المنطقة تستخدم قطاً ما يتراوح بين ١١% إلى ٥٣% من مواردها المائية التقليدية المتجددة ، وهو ما يرجع إلى ارتفاع تكلفة استغلال تلك المياه لأن أغلبها مياه أسطر ومياه جوفية. « منطقة حوض النيل: يتوفر لدى مصر

لتحدى على الأراضي الزراعية.

« العمل على زيادة الإنتاجية الزراعية لتعويض النقص في الأراضي الزراعية من خلال استخدام فضلات المجاري والسماد الاصطناعي الذي يضاهي التربة ، للوصول إلى الحد الأقصى ، لكنها قد تزيد من الآثار الجانبية غير المرغوب فيها ، لأن تلك العناصر الثقيلة قد تتسرب في التربة وترشح إلى المياه الجوفية ثم تظهر ثانية في المياه السطحية.

« للنمو السكاني واستخدام الموارد والبيئة حيث أدى ذلك إلى تهديد النظام البيئي وتكميره من خلال ارتباطه بمعدل الزيادة في عدد السكان المستخدمين للبيئة ، ومتوسط استخدام كل فرد للموارد البيئية المتاحة ، خاصة في ضوء سوء الممارسات الاستهلاكية.

« مشكلة الهدر في المياه والتي تأخذ أحد شكلين أو الاثنین ماً وهما الهدر عند المستهلك وهو لكمية الزائدة عن الحاجة وهي مرتبطة بسلوكيات الأفراد إما لعادات مكتسبة أو لعدم معرفة أو لضغط مسئولية ولها أشكال عدة أهمها السحب غير القانوني لمياه الشرب من الشبكة العامة ، والهدر في خطوط الشبكة وهو كمية المياه المفقودة من خطوط لشبكة أثناء عملية التوريد من المصدر إلى المستهلك .

« تدهور نوعية المياه بسبب التلوث الناتج عن الاستخدام الأممي أو النشاط الصناعي والزراعي.

« تصور للموارد المائية الحربية المخصصة لتطوير كمية واستخدامات الموارد المائية الحربية.

« قلة الوعي الحربي للملم بخطورة أزمة المياه وما تتطلبه من الحفاظ عليها وحسن استغلالها وتأمينها.

« درجة حرارة الأرض الآخذة في الارتفاع ، وهو ما يسمى بظاهرة الاحتباس الحراري Global Warming، والتي تزيد من مساحات الجفاف وتقتصر.

« الاستخدام العشوائي للمياه من خلال عدد من السلوكيات الخاطئة.

« التحدي الحضري على الأراضي الزراعية من خلال تحويل الأراضي الزراعية إلى الاتصالات الحضرية والصناعية والنقل وهو نتيجة متوقعة للتنمية الاقتصادية ، وتعتبر هذه العملية بشكل عام تهديداً لمدي توافر موارد الأرض المخصصة للإنتاج الزراعي مما يؤثر في الإنتاج الزراعي.

« كثافة الزرع من الريف إلى المدينة بسبب نشأت الملكية العقارية أو طمعا في تحسين الأوضاع الاجتماعية أو لعدم القدرة على استغلالها علاوة على الفقار الوسط الريفي في عديد من المناطق بالعالم لأبسط ضروريات الحياة وهو ما يزيد من حالات

الاحتياجات المستقبلية من المياه لكل دولة من دول الوطن العربي

المغرب	الزراعة	القضاء المنزلي	القضاء الصناعي
١٤,٧٤	١,٨١	٢,٤٦	
٤,٤	١,٩	٢,٤١	
٣,٤	٠,٦٩	٠,٨١	
٢,٠١	٠,٢٨	٠,٠٤	
٢,٦٤	٠,٠٩	٠,١٥	
٦١,٩	٤,٤٨	٥,٢٣	
٠	٠,٢٩	٠,٤٥	
٠	٠,٢١	٠,٢٩	
٢٧	١,٥٦	١,٥	
٠	٠,٣٥	٠,٨٩	
تونس	ليبيا	موريتانيا	مصر
البحرين	الكويت	السودان	فلسطين المحتلة

القطاع الصناعي	القطاع المنزلي	الزراعة	
٠,٠٣	٠,٢٨	٠,٨	الأردن
٠,٩٨	٠,٦	٣,١٨	إندونيسيا
٢,١٩	١,٣٥	١٨	سوريا
٣,١٤	٢,٠٤	٥٢	العراق
١,٠٥	١,٨٢	٣,٢٤	السعودية
٠,٩٨	٠,٧٥	٣,٥٣	البحرين
٠,٠١	٠,٠٧	٠,١٢	البحرين
٠,٠١	٠,٣	٠,٤١	الإمارات
٠,٢٧	٠,١٩	٠,٤٢	صان
٠,٠٠٢	٠,٠٠٨	٠,٠٥	قطر
٠,٠٥	٠,٠٧	١,١٥	الكويت

المصدر : مشكلة المياه في الوطن العربي ، بحث غير منشور ، مركز الدراسات الاستراتيجية ، أكاديمية ناصر العسكرية، ص ١١٠-١١٦.

بمحل ٥٧٠ ألف متر مكعب باليوم من نهر منغولي الباكستاني إلى الإمارات العربية المتحدة وتمت دراسة هذا المشروع من قبل شركة بريطانية.

رابعاً : مد خط أنابيب بين إيران وقطر لنقل المياه من نهر الإبري إلى قطر وذلك لغرض تعزيز العلاقات بين إيران ودول مجلس التعاون الخليجي ولكن هذا المشروع معطل ولم يباشر به مثل باقي المشاريع المخطوف التي تحاول الولايات المتحدة إقارتها لدى فدايات المنطقة من الدور الإيراني في المنطقة.

خامساً : مشروع مد شبكة أنابيب من تركيا إلى دول المنطقة وهو الذي يسمى بمشروع أنابيب السلام الذي اقترحه تركيا لتزويد دول المنطقة بستة ملايين متر مكعب يومياً من مياه نهر سيحون وجيحون وما يعيق تنفيذ المشروع هو لكلفة العالية له والمعامل السياسي.

سادساً : مد خط أنابيب بين السعودية والسودان على أن يتم ذلك عبر البحر الأحمر لتزويد السعودية بالمياه من نهر النيل فضمن أن نقول عنه بأنه مشجع لكن حرب الخليج الثانية التي أهدرت الكثير من الأموال حالت دون تنفيذ هذا المشروع رغم أن كلفة نقل متر مكعب واحد من المياه تعادل ٢٩ سقاً وهو أقل من كلفة تحلية مياه البحر

وهناك العديد من المشاريع التي تم إقارتها لمواجهة تلك الأزمة على مستوى الوطن العربي ومن هذه المشاريع مايلي :-

أولاً : مشروع سحب كتل جليدية من القطب إلى دول الخليج ، فالقسم الاكظم من المياه العذبة يقع ضمن المنطقة المتجمدة من الكرة الأرضية وهو غير قابل للاستخدام في الوقت الحاضر على الأقل لذلك يقترح البعض استغلال هذه الموارد وذلك عبر سحب كتل من الجبال الجليدية من القطب الجنوبي إلى دول المنطقة عبر البحار وبعد ذلك تخزين هذه الكتل واستغلالها باعتبارها مياهاً عذبة، لكن هذا الاقتراح لم يلق القبول قائم نظراً لكلفته العالية إضافة إلى ذوبان القسم الأكبر منه أثناء فترة النقل عبر البحار وبسبب فارق درجات الحرارة العالية واختلاف المنطق.

ثانياً : النقل البحري للمياه من الباكستان إلى دول الخليج ، وذلك يتم بواسطة البواخر الصلاكة وهذا المشروع المقترح يمكن أن نقول عنه انه قابل للتنفيذ في حال انخفاض الكلفة بالتقاس بتحلية مياه البحر الذي تعتمد دول الخليج.

ثالثاً : مد خط أنابيب بطول ٧٠ كم عبر البحر العربي بسق ٦٠٠ متر تحت سطح البحر لنقل المياه

مع ملاحظة أن معظم هذه المشروعات ما زالت في مرحلة التخطيط خاصة وأن الظروف المالية بعد حرب الخليج الثانية ورجاء بعض الدول العربية إلى إقامة علاقات خارجية على حساب الدول المجاورة الأخرى ، والتدخل العسكري والتوليد لادعم للقوات الأجنبية في المنطقة ، فضلاً عن أن معظم الدول الخليجية التي كان باستطاعتها تنفيذ مثل هذه المشروعات تعاني حالياً من عجز في مواردها المالية خاصة مع تقادم الأزمة المالية لبقاء من عام ٢٠٠٨ وإكتمالها الخطيرة على دول الخليج بسبب انخفاض أسعار البترول التي أدت إلى انخفاض من قيمة العملة المحلية ، فضلاً عن انخفاض أسعار النفط ، وانخفاض أسعار النفط ، وانخفاض معدلات حركة انتقال رؤوس الأموال.

المبحث الثاني دراسة الموارد المالية لدول حوض

النيل ودول الجوار والقرن الأفريقي

تمهيد

يقطع نهر النيل مسافة تبلغ ٦٧٠٠ كم بداية من أبعد منبع من منابعه المتعددة على روافد بحيرة فيكتوريا في قلب القارة الأفريقية وحتى مدينة رشيد المصرية على ساحل البحر الأبيض المتوسط ، منها ١٥٣٦ كم داخل الأراضي المصرية ، وهو بذلك يمر بعشر دول أفريقية هي إثيوبيا وكينيا وأوغندا وتنزانيا ورواندا وبوروندي وزائير وليبيا والسودان ومصر ، يغطي خلالها مساحة تقدر بـ ٢,٩٠٠,٠٠٠ كم^٢ وهو ما يغطي عشر القارة الأفريقية.

ويستمد نهر موارده المائية من ثلاث مصادر رئيسية هي الهضبة الإثيوبية وتمثل أهم منبع النيل ويستمد منها ٨٥% من متوسط موارده المائية ، والهضبة الأناتولية ويصل متوسط الارتفاع السنوي لها حوالي ١٣ ميلو متر مكعب ، وحوض بحر الغزال ويصل جملة إيراداته السنوي حوالي ٥١,١ مليار متر مكعب^(١).

إضافة إلى أن السودان دولة عربية لا تسعى مستقبلاً لاستخدام المياه لصالح ضد دولة عربية أخرى كما يعتبر المشروع خطوة نحو لتكامل الاقتصادي ومساعد في حل مشكلة السودان الاقتصادية.

سابقاً : مد خط أنابيب من العراق إلى الأردن حيث جرت مباحثات بين الجانبين الأردني والجانب العراقي حول إمكانية مد خط أنابيب من نهر الفرات إلى الهضبة الشامالية للأردن لكن لشكوك أحاطت بالجدي الاقتصادية للمشروع وإمكانية تمويله نتيجة طول المسافة ووعورة التضاريس وارتفاع التكاليف حيث بينت للدراسة لهذا المشروع أن تكاليفه ستكون بحدود المليار دولار لنقل ١٦٠ مليون متر مكعب سنوياً وأن كلفة نقل للمتر المكعب الواحد من مياه الفرات إلى الأردن تقدر بنحو نصف دولار في الخط الشرقي وبنحو دولار واحد في الخط الغربي.

ثانياً : مد خط أنابيب من العراق إلى الكويت حيث قامت بأول دراسة لهذا المشروع شركة بريطانية عام ١٩٥٣ وفي بداية السبعينات باشرت شركة سويدية بدراسة للمشروع تبعتها أخرى فرنسية في مطلع الثمانينات وقررت الدراسة أن يتم نقل ما يعادل ٦١٦٥ مترًا مكعباً من المياه يومياً منها ١٨٥٠ مترًا مكعباً من شط العرب و ٤٣١٥ مترًا مكعباً من نهر دجلة وقد وقعت للكويت في آذار ١٩٨٩ اتفاقية مع العراق لنقل المياه من جنوب العراق بحجم يتراوح ما بين ٥٥٠ - ١٢٠٠ مليون غالون يومياً أي ما يعادل ٥٠٢ مليون متر مكعب باليوم كمرحلة أولى وفي المرحلة الثانية بحجم ٧٠٠ مليون غالون يومياً من مياه الشرب، ٥٠٠ مليون غالون باليوم للري وتقدر كلفة المشروع بـ ٥,١ مليار دولار ومدة التنفيذ تمتد لـ ١٠ سنوات ولكن للمشروع جمد في حبه بسبب الحرب العراقية - الإيرانية ومن ثم حرب الخليج الثانية إضافة إلى الانتراز الذي مارسه النظام العراقي مع الكويت لغرض تنفيذ المشروع.

(١) د. احمد الرشيدى ، مصر ومياه النيل ، ندوة لمشكلات المياه

أولاً : نيل حوض النيل

١- السودان

يتمتع السودان بمساحة كبيرة من الأراضي الخصبة لصالحه للزراعة ، ومع ذلك فقد عانى من المجاعة سابقاً نتيجة الاقتصاد المتكئ والحرب الأهلية بين الشمال والجنوب ، وقد عانى من نقص موارده من مياه النيل إذا لم يتم بتأمين وزيادة هذه الموارد لمواجهة تلك الزيادة السكانية ، بالرغم من أن السودان يعتبر من الدول العربية القليلة التي تتمتع بوفرة في مصادرها المائية من حيث كمية الأمطار والتي تبلغ حوالي ١٠٩٤,٤ مليار م^٣ ، و تمثل حوالي ٤٨,٧% من جملة أمطار الوطن العربي التي تبلغ حوالي ٢٢١٣ مليار م^٣ (٢).

ويعتبر نهر النيل من أهم عوامل وحدة السودان الجغرافية ، ولحد العوامل المهمة التي يتوقف عليها تقدمه الاقتصادي ، ونظراً لانخفاض مصادر المياه الأخرى شمالاً فإن أهمية للنهر تزداد أكثر شمالاً بينما تزداد أهمية الأمطار في باقي المناطق ، وقد حددت إتفاقية المياه لعام ١٩٥٩ بين مصر والسودان ، على أن يكون نصيب السودان من مياه النيل بمقدار ١٨,٥ مليار م^٣ في العام ، يستهلك منها السودان بالفعل كمية تتراوح بين ١٠,٦ إلى ١٧ مليار م^٣ مما يحسب أن هناك فائض لديه من مياه النيل.

وبالإضافة إلى مياه جوفية وغيرة ، يبلغ مخزونها حوالي ٦٨,٣٢ مليار م^٣ لا يستخدم منها سوى ٠,١٦ مليار م^٣ ، مما يحسب أن لديه وفرة في مصادر المياه ، إلا أن أنه قد يقترب من وضع عانى حرج نتيجة لإحتياجه مستقبلاً إلى ٥٠ مليار م^٣ لتطبيق الخطة الاقتصادية ، وإتمام المشروعات الزراعية المقترحة لتنمية موارده ولنهوض بها ، خاصة في ظل الأثر السلبية الناتجة عن الصراع

لقدقر بين الشمال والجنوب (١).

ويبلغ إيراد نهر النيل عند منطقة الخرطوم ٧٨ مليار م^٣/سنة في المتوسط ، أما عن موارد المياه الجوفية فإن إجمالي المتدفق السنوي يبلغ حوالي ٧,٨ مليار م^٣ ، ويبلغ إجمالي المخزون الجوفي للمياه حوالي ٤٩٠٥ مليار م^٣ (٢) ، إلا أن المصنخل منه محدود للغاية حيث يبلغ حوالي ١٤ مليار م^٣ .

ويتبنى السودان إستراتيجية طموحة لمضاعفة الرقعة الزراعية ، وذلك مشروعت لزيادة إيراد نهر النيل بستم بمقتضاها حصول السودان على حصص إضافية من عدة مشاريع كمشروع قناة جوبلي وغيرها ، ويرتفع بمقتضاها نصيب السودان بعد إستمثال تلك المشاريع من ١٨,٥ مليار م^٣ إلى ٢٦ مليار م^٣ (٣).

ولاشك في أن مشروعات تنمية موارد المياه في السودان تصب بشكل مباشر في شبكة المياه المصرية ، ويدعو ذلك إلى ضرورة وضع إستراتيجية متكاملة بين البلدين ، يتفاد فيها إبدان المصالح المصرية المائية بينهما من ناحية ومن ناحية أخرى تكامل مشل معاً على أرض مشتركة من المنفعة المتبادلة.

٢ - ليبيا

تشير التقديرات إلى أن ٨٥% من المياه المستخدمة في مصر تأتي من ليبيا ، التي يقدر الخبراء بأنها ليست في حاجة إلى تلك المياه نظراً لتعدد مصادر المياه بها ، كما أنها تسعى إلى ضمان الحصول على أكبر حصة من مياه النيل بصرف النظر عن احتياجات الدول للتعيش المشتركة في حوض النيل ويمثل الخطر الذي يخشى منه هو انخفاض كمية

(١) جمال الدين الديناصوري : موارد المياه في الوطن العربي ، دراسة جغرافية وإقتصادية ، القاهرة ، مكتبة الأنجلو المصرية ١٩٦٩ من ١٤٥.

(٢) د. محمود لوزيد "المياه مصدر للتوتر في القرن ٢١" الطبعة الأولى ١٩٩٨ ، مركز الأهرام للترجمة والنشر ص ٦٥-٦٧.

(٣) نيل فارس ، حرب المياه في الصراع العربي الإسرائيلي ، مرجع سبق ذكره.

في الوطن العربي" ، القاهرة ٢٩-٣١ أكتوبر ١٩٩٤ ، معهد البحوث المائية والدراسات العربية ، ١٩٩٤ ، ص ١٥٦.

(٢) المنظمة العربية للتنمية الزراعية ، برنامج الأمن الغذائي ، الجزء الثاني ، الخرطوم ١٩٨٧ من ١٢٥.

مليون نسمة وما يستتبعه من تأثير على كميات المياه المستهلكة بها من ناحية أخرى.

الأمطار التي تسقط على هضبة الجشة من ناحية لو اتجاه إثيوبيا إلى تطبيق خطط التنمية بها في ظل الارتفاع النسبي لحدود سكانها والذي يبلغ حوالي ٥٠

إيرادات منابع النيل الرئيسية

المنافع الإثيوبية	الروافد	النسبة المئوية للواردات السنوية	النسبة المئوية للمياه السنوية
لنيل الأزرق	٥٩	٦٨	
السويف	١٤	٥	
صبرة	١٣	٢٢	
مجموع المصادر	٨٦	٩٥	
البحيرات الاستوائية	١٤	٥	
المجموع الكلي	١٠٠	١٠٠	

المصدر: للمنظمة السومرية للتنمية الزراعية، برنامج الأمن الغذائي، الموارد الطبيعية، الخرطوم ١٩٩٩.

(فيما عدا مصر وإثيوبيا) بشأن مياه النيل. وترفض كينيا الاعتراف بالتقاضي ١٩٢٩، ١٩٥٩، لذا فهي ترى أن بإمكانها إقامة مشروعات تستغل بها مياه الأنهار والروافد التي تجري في أراضيها قبل أن تصب في بحيرة فيكتوريا وهو ما من شأنه إقلال كمية المياه المنصرفة لمصر بقدر كمية المستغلة بمعرفة كينيا في مشروعاتها المقبلة.

٤ - تنزانيا

تتشارك مع كل من كينيا وأوغندا في بحيرة فيكتوريا، وتعتبر عضو عامل في منطقة تنمية حوض نهر كاجيرا، أحد روافد نهر النيل في الهضبة الإثيوبية، وتسمى إلى تحقيق الاستفادة الأمثل لكافة مواردها المائية ضمن جميع مواردها الاقتصادية، حيث قام برنامج الأمم المتحدة للتنمية بإجراء بعض الدراسات الخاصة بإقامة سدود توفر نظام ري دائم مما سيؤثر على كمية المياه التي تصل إلى مصر والسودان من نسبة الـ ١٥% إلا أن المشكلة التي تمرر تنفيذ تلك السدود هو عدم توفر التمويل اللازم الذي ما زال حائلاً دون تنفيذ تلك المشروعات، وتستمر تنزانيا المعاهدة التي كانت قد أبرمتها عام ١٩٢٩ مع بريطانيا للدفاع عن مصالح مصر والسودان باعتبار أنها لاكتفقت مع مصالحها بصفتها دولة مستقلة ذات سيادة وذلك لأنها ترى أن تلك المعاهدة قد

أما الخطر الأساسي والأكبر على موارد مصر والسودان من النيل فهو تلك المشروعات المشتركة على النيل بين كل من إثيوبيا وإسرائيل والتي تهدد نصيب كل من مصر والسودان من مياه النيل، ويسود التفكير لدى دول المنابع بصفة عامة وإثيوبيا بصفة خاصة أن من حقهم استغلال مياه النيل وفقاً لاحتياجاتهم للتنمية على أن تتواءم دول المصب لاحتياجاتها مع ما تبقى من إستخدامات دول المنابع.

٣ - كينيا

تتشارك مع كل من أوغندا وتنزانيا في بحيرة فيكتوريا، والتي تمثل جزءاً من الـ ١٥% من مصادر النيل، وتتركز على المشارف الشرقية لبحيرة فيكتوريا، ويترجم من كونها أقل الدول تكثرًا بالجفاف الذي ساد منطقة شرق أفريقيا خلال الفترة الماضية، إلا أن ذلك لم يمنعها من البحث عن مصادر جديدة لتوفير المياه لتنفيذ خططها المستقبلية للتنمية^(١).

ويعد ثلث أراضيها قلحة وأى مشروعات تنموية بها تحتاج لمشروعات نقل المياه لاستغلالها، كما أنها لم توقع على أى اتفاقيات بينها وبين باقي الدول النيلية بعد استقلالها

(١) د. علاء الحديدي، العجاسة الفخرية المصرية تجاه مياه النيل، ندوة أزمة مياه النيل وتصادات التسياسات، كلية الزراعة، جامعة القاهرة، ٢٤-٢٥ مارس ١٩٩٠ ص ٨.

وعلى أن الاستعداد لمبادلة الماء باحتياجاتها الأخرى .
وإلزام من الحديث عن خطط التنمية في كل من
زائير وبوروندي ورواندا إلا أنه بدراسة هذه الخطط من
ناحية ودراسة سياساتها المائية من ناحية أخرى يصعب
تحديد احتياجاتها مستقلاً من المياه ، وإن كان الثابت هو
أنها تحتاج لحصص أكبر من الحصص التي تحصل
عليها حالياً^(١) ، وقد يفسر ذلك جزئياً شروع رواندا
وبوروندي بحمل مشروعات للرى وتوليد الكهرباء على
نهر الكابرا أم رواندا بحيرة فكتوريا ، علماً بأن هذه
المشروعات فضلاً عن مشروعات تنزانيا سوف تنقص
من دخل البحيرة حوالي مليار ٣ ملياً^(٢) .

وقد نشأ تجمع الأنوجو ، كثرة للتلوث الانثري بين
دول حوض النيل والذي يتكون من مصر وزائير وأوغندا
والسودان وبوروندي ورواندا ، وقد نشأ أساساً بمبادرة من
مصر بهدف توفير مولد مائية متزايدة ومستقرة لمواجهة
إحتياجات السكان المتزايدة بين دول حوض نهر النيل ،
والذي ارتفع عددهم من ١١٤ مليون عام ١٩٨٦ إلى ١٦٤
مليون عام ٢٠٠٠ ، بالإضافة إلى توفير إحتياجات التوسع
الزراعي من المياه وضرورة تأمين الأمن الغذائي ولطاقة
الكهربائية..... ويشار إلى أن كينيا وأثيوبيا قد بقوا خارج
هذا التجمع ، وهو أمر خطير خاصة وأن أثيوبيا هي
المصدر الرئيسي لمياه نهر النيل حيث يبلغ من مرتفعات
أثيوبيا أحد عشر نهراً تنطلق عبر حدودها إلى الصومال
والسودان.

ويتضح من ذلك أن جميع دول حوض النيل لديها
كثافة سكانية متوسطة ومعدل نمو سكاني مرتفع ، وهذا
الأخير يستلزم إحتياج تلك البلدان إلى كميات إضافية من
المياه ، وعلى الرغم من الوفرة المائية في بعض

أزمتهما لأجل غير محدد بضرورة طلب موافقة مصر
حتى تستطيع إقامة أى مشروعات رى على بحيرة
فيكتوريا ورواندا ، إلا أنها قد قررت عام ١٩٦٤
بطلان إتزامها بمعاهدة سنة ١٩٢٩ .

٥ - أوغندا

يقع بها الجزء الأكبر من بحيرة فيكتوريا ، حيث
تبدأ منابع النيل الاستوائية منها ، ويأتي منها حوالي ١٣%
من إيراد النيل السنوي ، أى حوالي ٣٦ مليار م^٣ ،
ويصل منها لمصر حوالي ٣٦% ، الأمر الذي يدعو
مصر إلى ضرورة الاهتمام بالتنسيق بأوغندا كمصدر من
مصادر نهر النيل ، وقد كررت أوغندا نفس ما حدث من
تنزانيا من حيث إعلانها علم إتزامها بمعاهدة ١٩٢٩ .

٦ - زائير

تمثل زائير ثلثي أكبر دولة من حيث المساحة ،
وثالث دولة من حيث عدد السكان بين دول حوض
النيل ، ويتمتع بوجود أكبر رصيد من الطاقة الكهربائية
في أفريقيا ، كما تعد المحرك الرئيسى للتجمع
الاقتصادي لدول البحيرات العظمى ، الذي يضم زائير
وبوروندي ورواندا ، ومن الممكن زيادة حصة كلا من
أوغندا والسودان ومصر من خلال إقامة سد عليها .

٧ - بوروندي

يحتل حوض النيل حوالي ٤٩,٦ % من مجموع
مساحة بوروندي ، التي تبلغ ٢٧,٨ ألف كم^٢ ، ويشكل
نهر كاجيرا - الذي يمثل حدودها مع رواندا في الشمال
الشرقي - الرافد الوحيد للميلار للنيل في تلك الدولة ،
بينما يصب نهر الروغويو الذي يشكل جزء صغير من
الحدود مع تنزانيا في الشمال في نهر كاجيرا .

٨ - رواندا

تعد أصغر دول حوض نهر النيل مساحة وأكثرها
كثافة سكانية ومعدل نمو سكاني ، لذلك تبدو إهتماماً
وحماساً شديداً لأى مشروع إقليمي قد يحقق فائدة
اقتصادية لها ، وإو بالمشاركة في مصادرها المائية ،
وهي تعد عضواً في فى منظمة تنمية حوض نهر كاجيرا

(١) دمحوم سوير لمد ، معارك المياه المقبلة في الشرق الأوسط
(القاهرة دار المستقبل العربي، ١٩٩١)، ص ٢٦-٢٩ .
(٢) تقرير المجلس القومي للمخصصة ، رئاسة الجمهورية ،
حقوق مصر الطبيعية والالتزامات في مياه النيل وإميرتبط بها
من إتفاقيات ، القاهرة ، يناير ١٩٩٠ ، ص ١٩ .

في نهري النيل والفرات.

وقبل علم ١٩٦٧ كانت إهتمام إسرائيل منصبة على الحصول على مياه نهر الأردن وتحويله إلى صحراء القنب ، وذلك بالرغم من المحاولات العربية المتتالية لتحويل مياه روافده بعيداً عنها ، مما دعى إسرائيل لشن الاعتداءات المتتالية للحيلولة دون ذلك وصلت ذروتها في حرب عام ١٩٦٧ ، ولقيت كان أحد نتائجهما سيطرة إسرائيل الكاملة على بحيرة طبرية وعلى هضبة الجولان التي تساهم بأمطارها وتلوجها بنسبة كبيرة في تغذية نهر الأردن.

وتؤمن إسرائيل خمس إحتياجاتها من الماء من المياه الجوفية في قطاع غزة في الوقت التي تمنع فيه سكان القطاع من التوسع في إستخراج المياه ، بالإضافة إلى حصولها على ٤٧٥ مليون متر مكعب من مياه الضفة الغربية وتحتل على سكان الضفة حفر آبار مياه لزراعة أراضيهم وتؤكد أن سيطرتها على مياه الضفة الغربية ضرورية لبقائها وأمنها ، وهو ما أدى أيضاً إلى زيادة حدة الأزمة المائية الأردنية ولشكل الذي يهدد بضرب موارد المياه الأردنية المائية على المدى المتوسط.

وقد أدى هذا الوضع إلى قيام الأردن بمحاولة سد العجز المائي لديها من خلال صنع كميات من المياه من بعض الآبار القديمة في الجنوب وهو ما أدى إلى ظهور علامات الملوحة في مياه ولحة "الأزرق" التي تمتد عمان بالمياه ، ولم يقتصر الأمر على ذلك ، بل أن الأراضي السورية المجاورة للأردن تعاني أيضاً من نقص المياه بسبب قيام إسرائيل بتعطيل إنشاء سد الوحدة بين سوريا والأردن على نهر اليرموك ، بالإضافة إلى إحساسها بالأهمية المائية الاستراتيجية لهضبة الجولان السورية المحتلة ولقيت تعبئة المصدر الرئيسي لمياه فلسطين بالإضافة إلى تغذيته لنهر الأردن بواسطة مياهها السطحية والجوفية ، بالإضافة لسيطرتها على هضبة الجولان التي تمنحها قدرة كبيرة

للملحق ، فإنه من المتوقع أن تثبت الحالي في الموارد المائية سيتحول مع الوقت إلى نقص قد يتحول إلى ندرة ، وهو ما سيؤدي إلى تلك البلدان إلى تقديم موارد المياه خاصة في ظل القاسم المشترك الذي يجمع تلك الدول وهو إنخفاض مستوى المعيشة بها وبالتالي إنخفاض متوسط دخل الفرد بها ، وهو ما يعد مؤشراً على أن تلك الدول لم تبلغ كفافها القصوى من المياه بعد ، وأن ضعف إقتصاديات هذه البلدان سبب الحاجة إلى التوسع في مشاريع المياه ، إلا أنه في نفس الوقت يعتبر عسراً ضاعلاً لنعم للندرة على تنفيذ تلك المشاريع^(٣).

ثانياً : دول الجوار والقرن الأفريقي

١- دول الجوار

١- إسرائيل

تعد إسرائيل الخطر الأول الذي يهدد الدول العربية المحيطة بها على كافة المستويات ومن بينها الموارد المائية المتاحة ، حيث تسبب على تهديد الأمن المائي العربي نتيجة للسياسة التوسعية التي تنتهجها والذي يعتبر أحد دعائمها درجة إحتياجها للماء العربي ، وهناك تصريحات لكثير من القادة الاسرائيليين تؤكد أن حيلة المياه كانت من أهم أولوياتها في الحد من حروبها مع العرب كما أن أحد أسباب سيطرتها على الضفة الغربية وقطاع غزة هي المياه الجوفية الفريدة والآبار.

ونظراً لاعتماد المشروع الصهيوني على السياسة الاستيطانية ، فإن تزايد أعداد المهاجرين اليهود لفلسطين المحتلة وما صاحبها من توسع في الأنشطة الزراعية والصناعية والخدمية ، أدى إلى تآكل الموارد المائية في فلسطين سواء كانت موارد سطحية أو جوفية ، نتيجة إستخدام إسرائيل أحدث الوسائل العلمية والتكنولوجية في الري الحديث ، وما استتبعه من تآكل الزراعة الفلسطينية بشكل كبير نظراً لاعتمادها على مياه الأمطار فقط وحلجتها الشديدة إلى مياه الري ، وهو ما أدى إلى تزايد الأمطار

(٣) نبيل عبدالرحمن فارس ، حرب المياه في الصراع العربي

الاسرائيلي ، دار الانصاف ، ص ١٢٩ - ١٣٠.

على تحقيق لطماحها في مياه نهر الليطاني^(١).

وتعتمد إسرائيل في مصارها المياه على كميات المياه في بلاد الشام بصفة علمية وفلسطين بصفة خاصة، وتتميز الأمطار التي تهطل على بلاد الشام بصفة عامة بعدم الانتظام^(٢).

وتشير التقديرات العلمية إلى أن حجم الموارد المائية الجوفية في مناطق الضفة الغربية يقدر بحوالي ٦٠٠ مليون متر مكعب قابلة للتجدد المستمر عن طريق الأمطار المتساقطة^(٣)، ويقدر المتوسط السنوي لكمية المياه القابلة للاستغلال في الضفة من الأمطار بحوالي ٨٠٠ مليون متر مكعب سنوياً ويقدر معدل الاستهلاك الكلي للمواطنين العرب بحوالي ١٢٠ مليون متر مكعب يضاف إلى ذلك مليون متر مكعب من مياه الأمطار التي يجمعها العرب في آبار للجمع التي يتراوح عددها بين ٦٠٠، ١٠٠٠ بئر^(٤).

وبالنسبة للضفة الغربية فإن ثلث المياه التي تمد بها إسرائيل تأتي عن طريق الآبار الموجودة على جفها من خط الهدنة قبل عام ١٩٦٧، ولم يقتصر الأمر على ذلك بل أن المستعمرات الصهيونية بها تستغل حوالي ٥٠ مليون متر مكعب سنوياً من مياهها^(٥)، وقد قلم المستوطنون اليهود بجزر عدة آبار إرتوائية على أعماق كبير تصل إلى في الخزان الجوفي وبأصاقي تتراوح ما بين ٦٠٠ إلى ١٠٠ متر مما أدى إلى زيادة الطاقة الانتاجية تلك الآبار عن الطاقة الانتاجية للآبار العربية وما تبعه من إنخفاض

مستوى المياه بالآبار العربية.

لما بالنسبة للوضع في قطاع غزة فيتم الاعتماد فيه على المياه الجوفية التي تقدر بحوالي ١٠٠ مليون متر مكعب سنوياً، يستغل منه ٨٠% في رى الأرض، أما حصة الجولان المحتلة فتتجدد كمية من المياه تتراوح ما بين ٥٠، ٦٠ مليون متر مكعب سنوياً لذا فهي تعد لأحد المصادر الرئيسية للمياه لفلسطين في ضوء إندلاها فلسطين المحتلة لحوالي ٣٠% من احتياجاتها من المياه وهو ما دعى إسرائيل لضمها للأرض المحتلة لما لها من اعتبارات مالية وإستراتيجية.

وتلعب إسرائيل دور مشوه في افتتاح أزمة المياه بين مصر ودول حوض النيل^(٦) وقد ظلت "إسرائيل" تطمح في الحصول على مياه النيل منذ عام ١٩٤٩ أي بعد أقل من عام على إعلان الدولة، حيث قدمت العديد من الخطط والمشروعات لإيصال مياه النيل إلى صحراء اللقب بفلسطين المحتلة، خصوصاً وأن "إسرائيل" تعاني من نقص حاد في المياه الجوفية - المصدر الرئيس للمياه في فلسطين- واستمرت المحاولات الإسرائيلية للحصول على مياه النيل حتى عام ١٩٧٩ خلال محادثات السلام مع مصر.

٢- ليبيا

تقع ليبيا على الحدود المصرية الغربية، وكان الرئيس الليبي معمر القذافي قد بدأ مشروع لنقل حوالي ٦ مليون متر مكعب من المياه الجوفية من جنوب البلاد إلى شماله في بداية الثمانينات بتكلفة قدرها ٢٠ مليار دولار، وهو ما يسمى بالنهر الصناعي العظيم، وقد حاول البعض إثارة مشكلة بين مصر وليبيا بحجة أن هذا المشروع يبدأ من واحة الكفرة الليبية غرب الحدود المصرية ويمتد إلى طرابلس مما قد يؤثر على المخزون الجوفي للمياه المصرية باعتبارها جزء من مياه نهر النيل المصرية بلان الأرض وبالتالي لا يحق

(١) دلسله الغزالي حرب، تمثيل الصراع العربي الإسرائيلي حول مياه الأردن (سلسلة كتيبة الأناب - جامعة الأردن) ص ٢٩.

(٢) د. حسن عبدالقادر، "المياه بين العرب وإسرائيل" ١٩٨٨، ص ٥٦.

(٣) د. غزالي إسمايل، "سياسة إسرائيل المائية لى الضفة الغربية"، شؤون عربية ١٩٨٧، ص ١٧١.

(٤) بشير الغريشي، المطلاع الإسرائيلي في مياه فلسطين والقرى العربية المجاورة (إفرا الجليل للنشر - صان ١٩٨٦) ص ٦٠.

(٥) د. غزالي إسمايل - سوسنة إسرائيل - مرجع سبق ذكره ص ١٥٧.

(٦) محمد قنصل، بلحت بمركز الرصد للدراسات بالخرطوم، موقع بالانترنت

ب- حول القرن الأفريقي

١- الصومال :

تعتبر الصومال إحدى الدول الرئيسية من حيث كميات الأمطار التي تتساقط عليها والتي تبلغ كميتها حوالي ١٩٠,٦ مليار متر مكعب ، ونظراً لخصر وشرب معظم تلك الكميات ولا يبقى إلا جزء ضئيل منها للاستخدام فإن الصومال تعتمد على الأنهار والموارد السطحية والتي تتمثل في نهري جوبا وشبيلي والذي يبلغ تصريفهما نحو ٤٥٢ مليون متر مكعب في الثانية ، حيث يبلغ تصريف نهر جوبا حوالي ٦,٤ مليار متر مكعب ويبلغ تصريف نهر شبيلي حوالي ١,٨ مليار متر مكعب ليصل بذلك إجمالي الجريان السطحي نحو ٨,٦ مليار متر مكعب ، في حين أن المياه الجوفية تقدر كميتها بنحو ٣,٣ مليار متر مكعب في السنة.

٢- إثيوبيا :

تتلقى إثيوبيا من تدفق كبير للموارد المائية حيث تصل كمية الأمطار التي تسقط عليها حوالي ٤ مليار متر مكعب في السنة ، لإجري منها على السطح (إلا ٠,١٦ من المليار متر مكعب في السنة ، وتبلغ أقصى كمية متاحة من المياه الجوفية حوالي مليون متر مكعب فقط سنوياً.

المبحث الثالث : مدخل ومصادر الإستراتيجية

المقدمة

في ضوء التشخيص السابق لأهم الموارد المائية المتاحة لدخل المنطقة العربية وتحديات ومشاكل تأمينها ومدى ما يتوقع من صراعات تستهدف السيطرة على كميات كبيرة منها يتسرح أن تتعدد مدخلات ومحاور إستراتيجية تنميتها أو تأمينها لدخل المنطقة العربية على النحو التالي:-

أولاً : على مستوى جمهورية مصر العربية

تركز الإستراتيجية المقترحة على محورين أحدهما خارجي يتعلق بإدارة الأزمة مع دول حوض نهر النيل لتعظيم الاستفادة مما تحصل عليه مصر من حصص والعمل على زيادتها والآخر داخلي يتعلق بكيفية إدارة

للبيبا أن تأخذ منها ، إلا أنه للإصاف فإن ذلك الكلام مردود عليه ، لأن المياه الجوفية في مصر تأتي من هضبة أفريقيا الوسطى عبر تشاد مروراً بليبيا منذ آلاف السنين وليس من خلال نهر النيل والدليل على ذلك لم منسوب المياه الجوفية في الصحراء الغربية المصرية أعلى من منسوب مياه نهر النيل (٢).

٣- الأردن

تسقط حوالي ٨٠% من الأمطار في الأردن في الفترة بين ديسمبر ومارس ، ويصل معدلها إلى حوالي (٦٠) متر مكعب في العام في المناطق المرتفعة الشمالية وحوالي (٥٠) متر مكعب في العام في المناطق الشرقية والجنوبية شبه الصحراوية ، وتصل كمية الأمطار التي تسقط به خلال العام في المتوسط حوالي (٨٥٢٠) مليون متر مكعب ، إلا أنه نتيجة للإحتلال الإسرائيلي للضفة والجولان فإن مياه الأردن تعتبر في خطر دائم وتتأثر بسبب المشروعات الإسرائيلية فيها ، فضلاً عن ذلك فإن الأردن محاط من جميع الجوانب بالقيامة عدا الجزء الجنوبي الصغير من التواطىء عند الضفة ، ومما يزيد من حدة الضغوط زيادة معدل ارتفاع الزيادة السكانية الذين يعيشون في القطاع الشمالي الغربي من الأردن والذي يزيد من الضغوط على المصادر المائية في هذه المنطقة.

ونظراً لاستهلاك الزراعة للمياه كبيرة من المياه فقد عادت الحكومة الأردنية إلى توجيه معظم استثماراتها نحو تحسين كفاءة الأنظمة للزراعة في الري بما يحقق أفضل إستغلال للمياه المتوافرة ، وقد قدرت إحتياجات الأردن خلال عام ٢٠١٠ بحوالي (٢٤٧) مليون متر مكعب للإستخدامات الصناعية والمنزلية لسكان الضفة الشرقية ، (٥٩٠) مليون متر مكعب للإستخدامات الزراعية في وادي الأردن الشرقي ويشمل الوادي على أراضي الغور الجنوبي ووادي عربة.

(٢) نبيل عبدالرحمن فارس ، حرب المياه في الصراع العربي الإسرائيلي ، دار الانتعاش ١٩٩٣ ص ٢٢١ - ٢٢٢.

للزراعية القديمة لتعظيم الاستفادة بكل قطرة من المياه المتاحة ولتوفير مياه الري اللازمة للأراضي الحالية وأراضي الاستصلاح الجديدة.

٣) بدء خطة قومية شاملة لترشيد استخدام المياه داخل مصر والسعي لخلق وعي قومي عام بقيمة قضايا المياه لترشيد الاستهلاك العام وتوفير للفرد منه.

٤) الاهتمام بالبحوث المتعلقة باستخدام المياه الجوفية المخزونة وحماية مياه البحر بالاضافة الى معالجة مياه الصرف وإعادة تدوير إستعمالها لمواجهة النقص في المياه ، مع مراعاة الإشتراطات الصحية والبيئية بدقة متناهية.

٥) خلق إطار منهجي للإستفادة من تكامل الدراسات لحل مشكلة المياه سواء للدراسات الجغرافية أو الإجتماعية أو للسكانية أو الاقتصادية ... الخ.

ثانياً : على مستوى الوطن العربي

يعتبر ترشيد استهلاك المياه من المواضيع الحيوية التي تشغل الرأي العام العالمي ولا ينبغي تجاهلها وهي مسئوليتنا جميعا للحفاظ على الموارد الطبيعية وممارسة الأساليب الحضارية في التعامل مع المياه وتكييف عاداتنا اليومية مع الحلول العملية التي تقدمها الدراسات العلمية في هذا المجال ، ولترشيد هو الاستخدام الأمثل للمياه بحيث يؤدي إلى الاستفادة منها بأقل كمية وبأرخص للتكاليف المالية الممكنة في جميع مجالات النشاط.

وحيث نتحدث عن ترشيد الاستهلاك فإننا نهدف إلى توعية للمستهلك بأهمية المياه باعتبارها أساس الحياة وتنمية الموارد المائية الذي أصبح مطلباً حيوياً لضمان التنمية المستدامة في كافة المجالات الصناعية والسياسية والزراعية . وذلك عن طريق العمل على تغيير الأنماط والعادات الاستهلاكية اليومية بحيث يتسم السلوك الاستهلاكي للفرد أو للأسرة بالتعقل والاعتزان والرشاد والدعوة إلى ترشيد الاستهلاك لا يقصد بها الحرمان من استخدام المياه بقدر ما يقصد بها العمل على تربية للنفس والتوسط وعدم الإسراف.

إن التنمية الحقيقية للموارد المائية في الوطن العربي لها

وتنمية الموارد المائية وتقليل الفاقد منها وفقاً لما يلي

المحور الخارجي :

١- التأكيد على ضرورة إحترام الاتفاقات المبرمة طبقاً لمبدأ الثوروث الدولي ووفقاً لما أقرته منظمة الوحدة الأفريقية.

٢- تنفيذ مشروعات ذات منافع مشتركة ، وتشمل بناء الخزانات والسدود ومشروعات الربط الكهربائي ، بالإضافة إلى تطوير الإدارة المبكرة للفيضانات والجفاف وأعمال الوقاية مثل مشروعات مكافحة التصحر والجفاف وكذا إغلاق أبواب أمام التكتلات الدولية في المنطقة الرامية إلى الضغط على مصر بشتى السبل ، وإشياء صناديق مختلفة لتمويل بعض المشروعات ذات المصالح المشتركة من خلال أو بدعم من البنك الأفريقي.

٣- تقديم الخبرة المصرية والدعم الفني لدول حوض النيل مع تنظيم البرامج التدريبية المنعقدة بما يساهم في رفع كفاءة استخدام الموارد المائية وتقليل الفاقد منها.

٤- التعاون مع السودان في عملية تنظيم جريان النهر وضبطه حتى يمكن الإقلال أن لم يكن الملغ من حدر مياهه، من خلال وضع برامج ثابتة لمشروعات ضبط النهر لمواجهة الاحتياجات المتزايدة من الماء في اليمنى مصر والسودان ، والتي تفق عليها عام ١٩٤٩ لتخزين المياه.

المحور الداخلي :

ترتكز مشكلة تنمية الموارد المائية وترشيد إستخدامها في مصر على إعتبارين أساسيين يتعلق الأول بنسوحى إدارية متصلة بوزارة الري وإمكانياتها المالية والبشرية ، بينما يتعلق الثاني بالسلوك الخاطئ لدى العامة في التعامل مع هذا المورد الهام وذلك على النحو التالي:-

١) لقضاء على مشكلة تلوث المياه بإعتبارها أحد أهم مسببات الأزمة لما لها من إتمكاسات خطيرة على الصحة العامة.

٢) زيادة كفاءة قنوات الري والصرف المتاحة مع البدء في تطوير نظم واساليب الري فى الاراضى

- ٩- تبادل الخبرات في مجال المياه بين الدول العربية بهدف تحسين أنظمة الري وتقليل الفاقد منها .
- ١٠- إنشاء هيئة لإدارة الموارد المائية في الوطن العربي تحوى ممثلين عن الحكومات العربية وخبراء في قضايا المياه مع ضرورة الالتزام بالمعاهدات والمواثيق العربية للمنطقة بتوزيع حصص المياه.
- ١١- عقد الاتفاقيات السليمة للالتزام بين الدول والتي لا مفر منها لحل مشكلة توزيع المياه.
- ١٢- توعية الشعوب العربية توعية سليمة بطرق الاستخدام الصحيحة للمياه ، من خلال إنشاء جمعيات ومؤسسات ترفع هذا شعار ، فضلاً عن الدور الإعلامي للنول.

المراجع

- ١- د. احمد الرشيدى ، مياه النيل في سياسة مصر الخارجية ، مجلة الفكر الاستراتيجى ، أكتوبر ١٩٨٩ .
- ٢- د. أسامة الخزالي حرب ، "مستقبل الصراع العربي الاسرائيلى حول مياه الاردن ، مجلة كلية الآداب - جامعة الأردن" ٢٠٠١ .
- ٣- بشير البرغوثى ، المطامع الاسرائيلية لى مياه فلسطين والدول العربية المجاورة ، دار الجليل للنشر - صان ١٩٨٦ .
- ٤- د. جمال الدين الديناصورى : موارد المياه فى الوطن العربى ، دراسة هيدروغرافية واقتصادية ، القاهرة ، مكتبة الأنجلو المصرية ، ١٩٦٩ .
- ٥- د. جمال حمدان ، شخصية مصر ، الجزء الثانى ، القاهرة .
- ٦- د. حسن عبدالقادر ، "المياه بين العرب وإسرائيل" ١٩٨٨ .
- ٧- د. غازى إسماعيل ، "سياسة إسرائيل المائية فى الضفة الغربية " ، شئون عربية ، ١٩٨٧ .
- ٨- د. محمود سمير لحد ، معارك المياه المغيلة لى الشرق الأوسط ، القاهرة دار المستقبل العربى ، ١٩٩١ .

حدودها النظرية والعملية وهي مكلفة اقتصادياً وتتطلب زمناً طويلاً غير أن ترشيد استخدام المياه مسألة في متناول اليد ولا تتطلب إمكانيات اقتصادية أو فنية كبيرة حيث يجب التركيز على استخدام طرق الري الحديثة ومنع هدر المياه والبحث عن تركيب محصولية أكثر توافقاً للمياه وتنمية ثقافة مائية جماهيرية.

وفى ضوء التحديات التي تهدد الأمن المائي العربي يستلزم الأمر وضع المبدأ للتكفلة بالثقل على هذه التحديات ، فى إطار رؤية إستراتيجية متكاملة يمكن من خلالها مواجهة هذه التحديات من خلال :-

- ١- وضع هدف إستراتيجي عربي يتمثل فى تحقيق تكامل بين الدول العربية فى مواجهة القضايا المتعلقة بالأمن المائي ، وتبني دعوة الجامعة العربية لعقد قمة مائية عربية وحسم الخلافات حول تقاسم مياه بعض الأنهار التي تجرى فى أكثر من دولة عربية.
- ٢- العمل على وضع صيغ قانونية تؤكد الحق العربي فى المياه التي تأتي من خارج الوطن العربي.
- ٣- وضع رؤية عربية متكاملة لى شكل صيغ واتفاقيات عربية لترشيد استخدام الموارد المائية مثل بنوك المياه ، وشركات المياه ، وهيئات نقل المياه خارج أحواض الأنهار الدولية.
- ٤- لمواجهة الجماعة للأطماع والسياسات التي تهدف إلى سلب العرب حقوقهم فى المياه أو سرقة المياه العربية.
- ٥- تشجيع المستثمرين العرب على زيادة استثمارهم فى مجال مشروعات المياه ، وخاصة فى مشروعات تحلية مياه البحر .
- ٦- تركيز على زيادة الاستفادة من المياه العربية الحالية ، وتقليل الفاقد منها ، وزيادة إنتاجية وحدة المياه.
- ٧- إدارة المياه العربية من خلال نظرة متكاملة تراعى البعد البيئي والاجتماعي والسياسي والاقتصادي، والاستفادة من الخبرات الدولية فى هذا المجال.
- ٨- تنظيم حملات للتوعية الاعلامية والاجتماعية للتخلص من العادات التي تؤدي إلى إهدار الموارد المائية .

الحكومة الإلكترونية

المفهوم والتحديات مع التطبيق على التجربة المصرية

E. Government- Concept and Challenges with Application on the Egyptian Experiment

د. عالية عبد الحميد عارف

مدرس قسم الإدارة العامة

كلية الاقتصاد والعلوم السياسية

جامعة القاهرة

مقدمة

يعد مفهوم الحكومة الإلكترونية من المدخل الحديثة للإصلاح الإداري، والتي نجت عن إثارة فكرة " المنظمة المتوجهة بالمعميل customer-driven organization" والتي كانت ضمن الأفكار التي أثارها كل من ديفيد أسبورن وتيد جابلر في كتابهما عن " إعادة اختراع الحكومة سنة ١٩٩٢. وتؤكد فكرة التوجه بالمعميل على تمكين المواطن من خلال نقل السلطة من البيروقراطية إلى المجتمع، فالحكومة الإلكترونية تعد نقطة نوصية من المجتمع المصداقي إلى المجتمع المعلوماتي، الذي يكون فيه التعامل مع شبكة الإنترنت لا يمثل رفاهية وإنما ضرورة. كما تعد الحكومة الإلكترونية بمثابة الجيل الثاني من التطور الحادث لحقل الإدارة العامة بعد حقبة إدارة الأعمال العامة managerialism - سواء بالمسبة للتحول للنامية أو المتقدمة (Criado, J. Ignacio, and Owen Hughes, 2002).

ولا يمكن للفصل فيما إذا كانت الحكومة الإلكترونية تؤدي إلى إدارة أعمال عامة جديدة NPM، أو إذا كانت الأخيرة تعزز من التوجه نحو الحكومة الإلكترونية، إلا أنه من الممكن للجزء أن كلا التحولين يعزز أحدهما الآخر؛ فإدارة الأعمال العامة الجديدة قد تحدث سابقة لإشغال تغيرات تكنولوجية، كما أن الحكومة الإلكترونية قد تكون مهددة للأخذ بالتغيرات النظرية للإدارة العامة الجديدة.

وتتمثل المشكلة البحثية للدراسة في تحليل أبعاد برنامج الحكومة الإلكترونية ودراسة علاقته ببعض المتغيرات البيئية المتمثلة في الحد من الفساد والإصلاح الإداري وتدعيم الديمقراطية.

وفي سبيل ذلك تهدف الدراسة للتعرف على مفهوم الحكومة الإلكترونية، والخطوات المطلوب اتباعها لتبني برنامج الحكومة الإلكترونية. كما تتلخص الورقة مقومات ومعوّلات تطبيق البرنامج وأساليب التقييم المختلفة، مع إشارة لتقييم التجربة المصرية في مجال تطبيقها لبرنامج الحكومة الإلكترونية.

ويبدأ على هذا تتناول الورقة الأفكار التالية:

أولاً: ماهية الحكومة الإلكترونية.

ثانياً: أهداف وخصائص الحكومة الإلكترونية.

ثالثاً: مراحل تطور تقديم الخدمات العامة في ظل الحكومة الإلكترونية.

رابعاً: مقومات الحكومة الإلكترونية.

خامساً: موقفت وتحديات الحكومة الإلكترونية.

سابعاً: مدى الاستعداد الإلكتروني للمجتمع وللحكومة والقدرة على التفاعل.

سابعاً: نتائج الحكومة الإلكترونية.

ثامناً: تقييم برامج الحكومة الإلكترونية.

تاسعاً: نظرة نقدية لبرنامج الحكومة الإلكترونية في مصر.

أولاً: ماهية الحكومة الإلكترونية.

ظهر مفهوم الحكومة الإلكترونية في بداياته علم

يعني نوعين من القصور: الأول: أنه لا يسمح بتضمين عدد كبير من الأنشطة التي لا تعد خدمة مباشرة للجمهور، كما أنه لا يأخذ في الاعتبار الوسائل الإلكترونية الأخرى غير الإنترنت للاستفادة من خدمات الحكومة الإلكترونية. القصور الثاني للتعريف هو التبسيط المبالغ فيه لطبيعة الحكومة الإلكترونية، حيث أنه يقتصر - وفقاً للتعريف- على مجرد تصميم موقع إلكتروني مناسب؛ الأمر الذي يتجاهل الاستثمار الضخم الموجهة إلى الموارد البشرية والأدوات والسياسات.

لذا تتفق الباحثة مع تعريف الحكومة الإلكترونية على أنها: استخدام تكنولوجيا المعلومات لمساعدة الأعمال الحكومية، وتضمنين المواطنين، وتقديم الخدمات الحكومية (Daves, Sharons, 2002).

ورغم بساطة التعريف السابق إلا أنه يتضمن محاور تطبيق الحكومة الإلكترونية وهي:

- الخدمات الإلكترونية (الخدمات الحكومية المتاحة على الإنترنت)

- والديمقراطية الإلكترونية (كافة الأنشطة التي تسمح بالمشاركة الشعبية إلكترونياً)

- والتجارة الإلكترونية (الشفاف مقابل الخدمة إلكترونياً)

- والإدارة الإلكترونية (الشفاف التنظيمية موجهة نحو الأداء والشفاف).

فالمنصر الحاكم في تعريف الحكومة الإلكترونية إذن هو استخدام تكنولوجيا المعلومات إعادة اختراع العمل الحكومي وذلك بإحداث تحول داخلي وخارجي في أداء الأعمال، وتحول في علاقتها مع مختلف فئات المجتمع (Ndou, Valentina, 2004).

وعلى هذا يمكن تخطيط التعريفات المختلفة للحكومة الإلكترونية بالنظر إلى أكثر من مستوى:

١- مجال التحول؛ وهذا يشمل تحول داخلي وخارجي وتحول في العلاقات.

٢- مجال المتقنين؛ بحيث تشمل المواطنين

١٩٩٧ تحت مسمى الحكومة الرقمية digital government، وقد تم استحداثه من قبل مؤسسة العلوم القومية الأمريكية NSF في تقريرها "حو إدارة رقمية في القرن الحادي والعشرين". وفيها دعت المؤسسة للحكومة القدراتية الأمريكية لاستخدام تكنولوجيا الإنترنت لتطوير تقديم الخدمة (Criado, J. Ignacio, and Owen Hughes(2002).

وقد يخلط البعض بين مفهومين قد يبدون للوهلة الأولى متشابهين وهما: الإدارة الإلكترونية E-management والحكومة الإلكترونية E-government.

بالنسبة للإدارة الإلكترونية، يقصد بها ذلك النمط من الإدارة الذي يعبر عن عدم وجود علاقة مباشرة بين طرفي المعاملة (الموظف والمعمِل)، وتستخدم فيها الوثائق الإلكترونية كبديل للوثائق الورقية، والإستخدام المكثف لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات كوسيلة لتنفيذ كافة المعاملات إلكترونياً.

لما مصطلح الحكومة الإلكترونية فهو يعبر ببساطة عن استخدام تقنية المعلومات لتقديم الخدمات للمواطن بصورة مباشرة وتفاعلية عبر موقع أو مواقع الحكومة الرسمية على شبكة الإنترنت لتقديم الخدمات بأسلوب سريع وبمعد من الليبرالية.

وعلى الرغم من محاولات للتمييز بين المفهومين إلا أن هناك اتجاه يرى أن كلا المصطلحين مترادفان؛ فلا مجال لإطلاق صفة "الإلكترونية" على الحكومة التي تتبنى نظم إلكترونية في الإدارة. وبالمثل لا مجال للحديث عن الإدارة الإلكترونية كمصطلح حيث أن إدخال تكنولوجيا ونظم المعلومات الإلكترونية يعد أداة من أدوات الإدارة في القيام بأعمالها، ومن ثم لا يجوز تسمية الإدارة بالأداة التي تتبناها لإتمام أعمالها (رضوان، رافت، ٢٠٠٣: ٢٩-٣٠).

وقد يرى البعض أن للحكومة الإلكترونية ما هي إلا مجرد استخدام للإنترنت لتقديم الخدمة الحكومية. ولكن الباحثة ترى أن الأخذ بهذا المفهوم للحكومة الإلكترونية

ورجال الأعمال والمنظمات الحكومية والعاملين.

٣- مجال التطبيقات؛ وتشمل الخدمة الإلكترونية والديمقراطية الإلكترونية والإدارة الإلكترونية.

وبهذا يمكن القول أن الحكومة الإلكترونية ما هي إلا تطبيقاً لأدوات وتقنيات التجارة الإلكترونية لإتمام الأعمال الحكومية على نحو يمكن من خدمة كل من الحكومة والمواطن (Howard. Mark, 2001).

وفي آخر تطورات مفهوم للحكومة الإلكترونية، يرى البعض أن التطورات المذهلة والمتسارعة في تكنولوجيا المعلومات والمنشرة حول العالم والتي تعد محفزاً لتطبيقات عديدة ومتطورة للحكومة الإلكترونية تدعو الآن إلى استخدام الهولف النقلة وغيرها من وسائل الاتصال اللاسلكية؛ الأمر الذي دعا إلى خلق توجه جديد أطلق عليه 'الحكومة النقلة' mobile government أو (m-government). (Kushchu, Ibrahim, and M. Kuscü, 2004).

ثانياً: أهداف وخصائص الحكومة الإلكترونية.

يمكن التمييز بين أكثر من نوع من أنواع التعاملات في الحكومة الإلكترونية بالاعتماد على الأطراف المتعاملة مع الحكومة كطرف أساسي، وتتضمن هذه الأنواع فيما يلي: (عارف، عالية ٢٠٠٧: ٤٨١)؛

١- العلاقة بين جهة حكومية وأخرى حكومية وتعرف بـ G2G (government to government) أحياناً يطلق عليها (A2A) أو (administration to administration).

٢- العلاقة بين الحكومة وقطاع الأعمال وتعرف بـ G2B (government to business)، وذلك عندما تستخدم الجهة الحكومية الإنترنت لتحديث وإتمام الصفقات مع المورد من القطاع الخاص.

العلاقة بين الحكومة والمواطن وتعرف بـ G2C أو A2C (government/administration to citizen)، وذلك عندما يتم إتمام التعاملات وملاءمة الاستثمارات المطلوبة من خلال شبكة الإنترنت.

وبشكل عام تتمثل الدوافع الأساسية نحو تبني منهج للحكومة الإلكترونية في عارف، عالية، (٢٠٠٧: ٤٧)؛

- رغبة الحكومة في تخفيض النفقات من خلال تخفيض حجم التعاملات الورقية التي يستلزمها أسلوب المواجهة المباشرة بين الجهة الحكومية والمواطن،
- تسهيل عملية التقدم الاقتصادي من خلال تقليص الوقت اللازم لإتمام المعاملات سواء بين الحكومة والمواطن أو بين الأجهزة الحكومية وغيرها من أجهزة القطاع الخاص أو بين مكونات البيروقراطية وبعضها البعض.

- تلبية توقعات المواطنين لتحسين العلاقة بينهم من جهة وبين البيروقراطية من جهة أخرى.

وعلى هذا تنقسم الإدارة الإلكترونية بمجموعة من الفصائل هي كما يلي: رضوان، رافقت (٢٠٠٣: ١٥-٥)؛

١- إدارة بلا ورق، فلا يستخدم الورق بكثافة حيث يستبدل بأرشيف إلكتروني ويريد إلكتروني وأدلة ومفكرات إلكترونية ورسائل صوتية ونظم تطبيقات المتابعة الآلية.

٢- إدارة بلا مكان، فالمعامل في ألية منظمة يستطيع أن يتخذ القرار في أي مكان في العالم من خلال المؤسسات للتخيلية.

٣- إدارة بلا زمان، فالعالم أصبح يعمل ٢٤ ساعة يومياً وذلك بمراعاة فروق التوقيت مع الدول الأخرى. كما تلاشت القواصل الزمنية بين الفكرة والمنتج، فليس من المهم أن تفكر وإنما أن تحول الفكرة إلى منتج.

٤- إدارة بلا تعقيدات جملدة، تعتمد في الأساس على إتمام عملها من خلال الشبكات الإلكترونية، ويتلشى فيها النمط الهرري؛ فكل متواصل ليس على نطاق المنظمة الواحدة فصب، وإنما على نطاق المنظمة وتقاطعها مع بيئتها محطياً وعالمياً.

ومع الأخذ في الاعتبار أن الحكومة الإلكترونية

إلى حدوث تحول في دور الدولة يمكن ملاحظته في مجالين:

١- محاولة الحكومة خلق بيئة مواتمة تمكن من الأخذ بأدوات التجارة الإلكترونية، حيث نجد للحكومة باع كبير في تحديد أطر وقوانين التعامل لأي نشاط تجاري، فأصبح الهدف الأساسي للحكومة بشكلها الإلكتروني الجديد ممثلاً في خلق بيئة أكثر تنافسية وأقل تعقيداً للنشاط التجاري.

٢- توصيل أو تقديم الخدمة إلكترونياً في جميع مراحلها، ولكن ينبغي ملاحظة أن هذا التحول لن يكون بدلاً تماماً لأسلوب تقديم الخدمة بشكل مباشر، ولكن سيكون مكملاً يضاف للأساليب التقليدية في تقديم الخدمة، فتلك الفكرة الجديدة لتقديم الخدمة مستمدة من محاولة الوصول إلى المتفاعلين، بدلاً من إرغامهم على المجيء إليها. ويلاحظ أن تكلفة الوصول إلى المتفاعلين ستكون منخفضة نظراً لإتاحة الخدمة للجميع في نفس الوقت، هذا بالإضافة إلى أن تقديم الخدمة إلكترونياً سيدفع الحكومة إلى البحث عن أساليب جديدة لتوصيلها ولا سيما أسلوب الشراكة مع القطاع الخاص، وذلك في محاولة الوصول إلى صيغة أكثر ملائمة وأقل تكلفة للمتلفّع *Howard. Mark, (2001)*.

ثالثاً: مراحل تطور تقديم الخدمات العامة في ظل الحكومة الإلكترونية.

يمكن تقسيم مراحل التطور في تقديم الخدمة الحكومية الإلكترونية إلى خمس مراحل، وإن كانت معظم الدول مارّلت عدد المرحلة الأولى والبعض منها قسط استطاع أن يخطو إلى المرحلة الثانية- وتتمثل هذه المراحل فيما يلي:

المرحلة الأولى:

هي مرحلة نشر المعلومات والإجراءات فقط، وهي مرحلة مبسطة لا يكون فيها امتلاك الخدمة المبطرة على المتاح من بيانات، فهي ترتبط بنشر المعلومات وإكثاف طباعتها وإعادة إرسالها بالبريد أو التسليم المباشر.

هي بمثابة تحول في أساليب تقديم الخدمة للمواطن، فإنه من الممكن التنبؤ بحدوث التغييرات التالية *Howard. Mark, (2001)*:

١- انخفاض في تكلفة العمليات- فالزائد من الأفراد سيتمكنون من الحصول على الخدمة بسعر أقل وفي وقت أقصر، حيث سيتمكنون على سبيل المثال من خلال استخدام شبكة المعلومات من الحصول على معلومات تخص متغيرات شتى في المجتمع الذي يعيشون فيه وتأثيراتها على المجتمعات المماثلة، كما سيتمكنون من التعبير عن رغبتهم وتأثير على مناقشة القوانين داخل الكيانات التشريعية.

٢- تغير النظرة لمفهوم للتصادقات لطلاق حيث سيصبح أقل أهمية- فالحكومات تاريخياً كان لا بد لها أن تتسم بكون الحجم لتبرير تقديمها لبعض الخدمات. أما الآن فيمكن تقديم نفس الخدمات بحكومات أصغر من خلال استخدام شبكة المعلومات. هذا بالإضافة إلى إمكانية الاستفادة من حقيقة أن الحكومات الأصغر قد تتمكن من اتباع سياسة " تقديم الخدمة بطلاق أكبر buying in bulk" نظراً لتدورها على جميع طلبات المواطنين على الخدمات المقدمة.

٣- انخفاض القيود الموضوعية على الوصول إلى المعلومات الحرجة للمشاركة في صنع القرارات الحكومية، فتاريخياً، نجد أن المعلومات كان من الصعب في كثير من الأحيان الحصول عليها وتحليلها، أما الآن فشبكات المعلومات والأدوات الحديثة في كتابة التقارير وتحليلها مكنت من وضع سلطة جمع وتحليل البيانات على سطح المكتب بالنسبة لكل من وظيفي السياسات والمواطنين على حد سواء.

٤- انخفاض تكلفة التغيير- فتاريخياً كانت عملية توفير خدمة حكومية جديدة تستلزم نظم معلومات ضخمة ومعقدة، بينما الآن فإن تنبؤ أدوات التجارة الإلكترونية جعل من تبني المشروعات الجديدة أمراً أكثر سهولة وسلاسة وأكثر ملائمة لتسياسات الجديدة. وبشكل عام يؤدي تبني مفهوم الحكومة الإلكترونية

المرحلة الثانية:

هي مرحلة للتفاعل على الموقع الإلكتروني بين الجهة الحكومية المقدمة للخدمة وطلبي هذه الخدمة من خلال ملء الاستمارات وإكفيته إرسال الشكوى وتلقي الردود. مثال: تسجيل مركبة أو الحصول على تصريح عمل أو دفع فقرة.

المرحلة الثالثة:

هي مرحلة لتكامل الراسي بين الإدارات المختلفة للجهة الحكومية الواحدة، بحيث يتمكن طالب الخدمة من إتمام معاملاته كلها من خلال جهة واحدة على الرغم من تعدد وحداتها (الطعاملة، محمد، وطارق علوش، ٢٠٠٦: ٣١).

المرحلة الرابعة:

هي مرحلة لتكامل الأنقى بين أجهزة الدولة المختلفة، وهي مرحلة معقدة تستلزم قواعد بيانات عملاقة عن كافة المؤسسات والجهات الحكومية المركزية والمحلية، بحيث يستطيع طالب الخدمة الحصول على الخدمة التي يريدها من خلال بوابة موحدة للحكومة الإلكترونية؛ وهو ما يطلق عليه one stop shop أو الحصول على الخدمة من خطوة واحدة. وهنا للمواطن لا يحتاج إلى معرفة الجهة أو الجهات التي ستقوم بتوفير الخدمة التي يريدها بقدر ما يريد معرفة لكيفية التي سيتم بمقتضاها إتمام مهمته. وهذا لا بد أن يراعى عند تصميم المواقع الإلكترونية استخدام معيار "العملية process" بدلاً من المعيار "الوظيفي functional" كأساس للتنظيم.

المرحلة الخامسة:

وهي تتيح لطلبي الخدمة للتعاامل مع الحكومة بالشكل الذي يتفق وتضليلاتهم، حيث تمكنهم هذه المرحلة من تشكيل المعلومات والخدمات التي يتوحيها الموقع الإلكتروني للحكومة تبعاً لظروفهم واحتياجاتهم، ومثال على ذلك ما قامت به ولاية فيرجسونيا الأمريكية من تصميم موقعها الرئيسي المسمى "My Virginia Homepage" على نحو يسمح

للمواطن من إعادة تصميم - سواء بالسطب أو الإضافة أو التحديث- الخدمات الإلكترونية التي تقدمها الولاية وفقاً لارغائه واهتماماته. هذا إضافة إلى تقديم هذا الموقع خدمة تذكير المواطن بمواعيد تجديد مختلف أنواع الرخص أو البطاقات أو التصاريح الحكومية التي يقوم المواطن بتحديثها بنفسه، وكذا إمكانية قيام الموقع الإلكتروني للحكومة بإرسال رسائل إلكترونية لإعلام المواطن بما يستجد من برامج وتصاريحات حكومية (Holmes. Douglas, (2001).

وتستلزم هذه المرحلة إضافة إلى سابقتها بناء قاعدة بيانات أخرى تشمل معلومات ذاتية عن جميع المواطنين تضمن لها التأمين المناسب لعدم إساءة استغلالها في أغراض تقتلبي مع ما خصصت من أجهز والتي تتمثل في تحقيق التفاعل بين المعلومات المتاحة عن الخدمات المقدمة والمعلومات المتاحة عن المواطنين.

وفي رأى آخر يتم اختزال المراحل الخمسة السابقة في ثلاث مراحل رئيسية، تتمثل فيما يلي:

١- مرحلة النشر publish ، وإهيا يكون للحكومة وجود على موقع إلكتروني- تقتصر فيه على مجرد نشر معلومات عن أوجه نشاطها.

٢- مرحلة التفاعل interact ، وتمكن الحكومة بموجه المواطن من التفاضل من خلال إرسال استفساراته عبر رسائل إلكترونية أو المشاركة في منتديات إلكترونية لمناقشة مسائل معينة.

٣- مرحلة إتمام للمعاملات transact، وهنا تمكن الحكومة المواطن بالفعل من إتمام معاملاته من خلال شبكة المعلومات، مثل الحصول على الرخص المختلفة، والتقدم والتسجيل في برامج ودورات تدريبية وتعليمية متنوعة.

وتشير الدراسات إلى أن غالبية الحكومات تقف عند مرحلة النشر، بينما يتجه البعض إلى المرحلة الثانية، وعدد قليل فقط تمكن من قطع شوط كبير في المرحلة الثالثة (Howard. Mark, (2001).

أى أنه سيكون لكل فرد حساب جارى فعال لدى كافة
التنظيمات الحكومية.

• "احترام الخصوصية"

حيث يتحكم الأفراد فى حق الدخول واستخدام
بياناتهم الشخصية

• "تخفيض تكلفة التعامل مع الحكومة"

اتوحيد العمليات الحكومية من المتوقع له أن يودى
إلى انخفاض التكلفة بنسبة ١٠% على الأقل، وإلى
النصف بالنسبة لعدد الأوراق الحكومية اللازمة
للوصول على الخدمة.

بالنسبة للمنظمات، فإن المرحلة المتقدمة من
الحكومة الإلكترونية ستطوّر:

• "الظهور بواجهة واحدة للحكومة"

أياً كانت طريقة الوصول إليها؛ سواء بالهاتف،
الإنترنت، أو أية وسيلة تكنولوجية أخرى.

• "تمنية التفاعلات فى الجهات الحكومية"

المختلفة

الأمر الذى يستلزم تحقيق درجة عالية من التكامل
بين الجهات المختلفة لهندسة عملياتها على نحو نمطى.

• "تحديث صياغة السياسات ووسائل تنفيذها"

فالتكامل بين الجهات الحكومية يحفز إعادة التفكير
فى ابتكار طرق جديدة لتقديم الخدمة والتطرق إلى
مجالات جديدة فى صياغة السياسات.

رابعاً: مقومات الحكومة الإلكترونية.

هناك مجموعة من المبادئ التى تمثل الأساس فى
أية إستراتيجية لتطبيق الحكومة الإلكترونية، تمثل هذه
المبادئ فيما يلى (Holmes. Douglas, 2001:8-9):

١- إتاحة كافة المعلومات وكافة الخدمات التى تقدمها
الحكومة على موقع إلكترونى، وإداء هذه الخدمات من
خلال هذا الموقع، وتسلم هذه الخدمة أن يتم نشر كافة
الوثائق والمستندات بشكل رقمى مع إمكانية طباعتها ورقياً
فيما بعد إذا لزم الأمر.

٢- التأكيد من سهولة الوصول إلى المعلومات
والخدمات على الموقع الإلكتروني، مع التأكيد على

وفى دراسة أخرى يتم تحديد خمسة مراحل مماثلة
لما سبق لتنفيذ الحكومة الإلكترونية تتمثل فى (United
Nations – DPEPA, 2002):

١- مرحلة للنشوء emerging، يتم فيها بناء
مواقع الكترونية رسمية للجهات الحكومية المختلفة

٢- مرحلة التطوير enhancing، تتزايد فيها
أعداد المواقع مع التطوير المستمر فيما تحويه من
بيانات.

٣- مرحلة للتفاعل interactive، يتمكن فيها
المستخدم من تحميل وثائق واستمارات رسمية
والتواصل مع موظفى الحكومة بالبريد الإلكتروني.

٤- مرحلة للعمليات transactional، يتمكن فيها
المستخدم من الدفع مقابل الحصول على الخدمة
إلكترونياً.

٥- مرحلة الاندماج seamless، يحدث نوع من
الاندماج الكامل بين كافة الخدمات الحكومية
الإلكترونية، بغض النظر عن الحولجز الادارية.

وتعتبر المرحلة الأخيرة فى أى من التصنيفات
السابقة من مجموعة من التوجهات سواء بالنسبة
للمعمل أو بالنسبة للمنظمات والتطبيقات المختلفة
(James. Kim, Judy Hurditch, 2006).

فبالنسبة للمعمل، فإن الحكومة الإلكترونية سوف
تعنى:

• "أن أية باب يدخل هو الباب الصحيح للحصول
على الخدمة الحكومية"

أى أنه سيكون من السهل أن يحصل الأفراد على
المعلومات أو الخدمة بغض النظر على نقطة الدخول-
أو على الأكثر سوف يحتاجون للتعامل مع جهة واحدة
للحصول على ما يريدونه.

• "البيانات الشخصية وبيانات تحقيق الشخصية
سوف تقدمها مرة واحدة"

حيث يكون هناك مشاركة وتحقق المعلومات بين
الجهات الحكومية، فيجوز تقديم البيانات الشخصية لجهة
ما، فليها ستكون متاحة بالضرورة لدى الجهات الأخرى.

هذا إلى جانب كون بعض الخدمات تقوم بها مجموعة من الإدارات المختلفة والتي تستلزم كل منها استيفاء شكل مختلف من الاستمارات.

مثل هذا المعوق يمثل تحدياً لبرنامج الحكومة الإلكترونية مثلثاً في كتيبة قيلمها بمرض خدماتها إلكترونياً بشكل يسهل استيعابه والتعامل معه. فمثلاً من أجل تجديد رخصة السيارة، فإن المواطن لا يحتاج إلى معرفة الجهة أو الجهات التي ستقوم بتجديدها له بقدر ما يريد معرفة الكتيبة التي سيتم بمقتضاها إتمام مهمته، بحيث يكتفى مثلاً بكتابة كلمة "سيارة" من أجل تمكينه من دخول الموقع الإلكتروني الذي سيوفر له الخدمة التي يريدها. وهذه الحقيقة تفرض تحدياً عند تصميم المواقع الإلكترونية بحيث توفر نظم المعلومات المستخدمة عرضاً للخدمات على نحو يحقق للتكامل بين القطاعات الحكومية المختصة بتقديم خدمة ما ويشكل يجنب المواطن الحاجة إلى ضرورة تهمه للهيكل التنظيمية الداخلية للحكومة. وبعبارة أخرى لابد أن يراعى عند تصميم المواقع الإلكترونية استخدام محور "العملية process" بدلاً من المحاور "الوظيفية functional" كأساس للتنظيم. وقد دعى هذا التحدي إلى تبنى ما يعرف بـ "بوابة الحكومة الإلكترونية government gateway" أو "الموقع الموحد للحكومة single window to government".

٢- ضرورة الاعتماد على العنصر البشري فليس من الممكن تحويل كافة الخدمات الحكومية إلى شكل رقمي، فالخدمات الحكومية الإلكترونية لا يمكن تفعيلها في بعض الحالات مثل: جمع القمامة، وتلقي شكاوى المواطنين، والاستماع عن أرقام التليفونات. فمثل هذه الخدمات ليست ممكنة بشكل كامل ولكن تستفيد بدرجة أو أخرى من الدعم الإلكتروني على شبكة الإنترنت. فتصور أن مفهوم الحكومة الإلكترونية يمرر عن قيام الحكومة بجميع الأعمال الموكلة إليها عن طريق الإنترنت يحد تصوراً خاطئاً، فبعض الخدمات لا تزال

تحتاج المساواة بين المواطنين فيما يخص الوصول والتعامل مع هذا الموقع على اختلاف انتمائهم المكانية والعرقية والدينية.

٣- تزويد موظفي الحكومة بالمهارة اللازمة ليتمكنوا من التعامل مع المعلومات، وتعتبر عمالة المعرفة عن الحالة التي يكون فيها الرصيد أو الثروة الحقيقية للمنظمة مثلثاً فيما يملكه العاملون فيها من معلومات مع قدرتهم على التواصل مع غيرهم من خلال هذه المعلومات. كما لا بد وأن تقوم الحكومة بتشجيع كل من رجال الأعمال والمستثمرين من الدخول والتفاعل من خلال الموقع الإلكتروني.

٤- المشاركة في تقديم الخدمة بين الحكومة والمجتمع. فالقطاع الخاص أو التطوع من الممكن أن يلعب دوراً فاعلاً في إيصال الخدمة الحكومية إلى طائفتها، ومن ثم لا بد من تبنى معايير واضحة تسهم في تحديد طبيعة الموصل الأفضل للخدمة.

٥- توفير الإطار القانوني الذي يحكم لتعاملات مثل قوانين العقود الإلكترونية وقانون الجريمة الإلكترونية وقانون التوقيع الإلكتروني وقوانين للتبادلات التجارية وأساليب السداد الإلكترونية. عارف، عالية (٢٠٠٧: ١٥٠-١)

خامساً: معوقات وتحديات الحكومة الإلكترونية. هناك مجموعة من المعوقات التي تحصل من الصعب على طلب الخدمة/ المواطن الدخول على الموقع الإلكتروني الصحيح الذي يمكنه من الحصول على المعلومة أو للخدمة. ومن هذه المعوقات مايلي:

١- كبر حجم وارتفاع درجة التعقيد في العمل الحكومي، فمعظم الإدارات المركزية لديها ما يقرب من ٧٠ إدارة مختلفة لكل منها موقعها الإلكتروني الخاص بها، إضافة إلى الإدارات على المستوى المحلي بمستوياته المختلفة الأمر الذي يجعل من الصعب حصر أو إدراك أية الإدارات أو أية المواقع الإلكترونية سوف تقوم بتلبية رغبات طالب للخدمة.

بحاجة إلى الشكل للتقيدى للحكومة؛ مثل جمع للخدمة، بناء الكبارى، تنفيذ الأحكام القضائية...

٣- تحقيقاً لقر أكبر من التفاعل بين الحكومة الإلكترونية ومطالب الخدمة لا بد من بناء قاعدة بيانات خاصة بالمههور أو المواطنين بحيث تتضمن أماكن السكن، وحالتهم الاجتماعية والصحية وطبيعة العمل وعدد مرات السفر للخارج.... إلى آخر ذلك من بيانات شخصية تساعد على تقدير الوضع الحالى لمطالب الخدمة ومن ثم إمكانية إرفاق احتياجاته المستقبلية وكذا سهولة قيمه بتغيير أية بيانات خلصة بوضعه الحالى بسهولة دونما الحاجة إلى الانتقال من مكانه.

مثل هذا التوجه يتفق مع ما يطلق عليه * إدارة العلاقة بالمعميل (customer relationship management (CRM) التي تسمى من خلالها الإدارة الحكومية الإلكترونية من بناء علاقات مع مواطنين كل على حدة لتقديم الخدمة التي يريدها بالفضل صيغة تتفق وتفضيلاته.

ويمثل هذا التوجه تحدياً أمام برنامج الحكومة الإلكترونية في محاولة كسب ثقة المواطنين نظراً لما يتضمنه هذا التوجه من تهديد لخصوصيات وأسرار المواطنين وخاصة في حال اختراق قاعدة البيانات تلك أو في حال استخدام ما بها من بيانات في غير مصلحتهم، كاستخدام المعلومات الخاصة بالدخل أو الثروة في التشكيك في النعمة المالية لمصاحبها أو في اتهامه بالتحايل في القرار الضريبي. وقد حدث بالفعل في كندا - في مايو سنة ٢٠٠٠ - أن أعلنت الصحف قيام الشرطة باستخدام قاعدة البيانات الخاصة بـ ٣٣ مليون مواطن والتي تملكها الإدارة للتحريات للموارد البشرية، فكانت النتيجة حدوث حالة عامة من التذمر الشعبي والمطالبة بإحراق الملفات. وأمام هذا الضغط الشعبي تم التراجع عن هذا الموقف وتم إسترجاع الملفات إلى مكانها الأصلي وتأمينها في ملفات لا يمكن للدخول عليها [unlinked files](#).

الأمر إذن يحتاج نوعاً من التوازن بين أحقية الأفراد في المحافظة على خصوصيتهم والحاجة إلى الدخول بسهولة واستخدام قاعدة البيانات لتسهيل الحصول على الخدمة بالشكل الملائم. ويلاحظ أن تحقيق هذا التوازن هو أمر يختلف باختلاف الحكومات؛ فحكومة سنغافورة على سبيل المثال قطعت شوطاً كبيراً في بناء قاعدة البيانات هذه لتقليلها من أهمية "خصوصية" المواطنين، الأمر الذي لن يكون مقبولاً في بلاد كبريطانيا حيث بعد مجرد وضع صورة شخصية على رخصة القيادة انتهكاً للخصوصية ومجالاً لاستغلال ما بها من بيانات. Holmes, (2001).

٤- تفعيل الوسائط الإلكترونية أو ما يطلق عليها البطاقات الذكية مثل بطاقات تحقيق الشخصية وطاقات الائتمان التي تمكن طالب الخدمة من الدخول على المواقع الإلكترونية التي يريدها كما تمكنه من إتمام التفاعلات بالدفع من خلال الإنترنت. وتلقى هذه الضرورة على الإدارة الإلكترونية مهمة تحويل المجتمع إلى مجتمع رقمي، ومن قبل هذا مهمة توفير أجهزة الكمبيوتر للمجتمع ككل وتثقيفه بأساليب استخدام، بحيث يحظى كل مواطن بفرصة أن يكون جزءاً من المجتمع الإلكتروني بغض النظر عن ظروفه المالية والاجتماعية والثقافية.

٥- وجود إستراتيجية تكنولوجية شاملة تنظر إلى المكونات الكلية بشكل فردي؛ القيادة، السياسة، التنافسية الاقتصادية (إسواء بالنسبة للموارد التقنية أو التعليم أو توليد قطاع الأعمال الصغير والمتوسط على الواقع الإلكتروني أو استخدام عمالة المعرفة)، الخدمات العامة، الإنترنت والاتصالات، الديمقراطية الرقمية، ثم جميع المفردات السابقة في سياق من التقنية التكنولوجية. Institute for Electronic Government, IBM Corporation. (n.d.)

٦- التباين الكبير بين مناطق العالم في إمكانية

من المستوى المتوسط (١,٦٢) وفقاً للمؤشر الدولي للحكومة الإلكترونية.

ووفقاً للتوزيع الجغرافي تحتل أمريكا الشمالية المستوى الأول بمقياس (٢,١٠)، تليها أوروبا (٢,٠١)، ثم أمريكا الجنوبية (١,٧٦) وأخيراً للشرق الأوسط (١,٧٦) - فجميع تلك المناطق سجلت معدلاً فوق المتوسط الدولي (١,٦٢). على الجانب الآخر نجد آسيا قد سجلت معدل (١,٣٨)، ومنطقة الكاريبي (١,٣٤) وأمريكا الوسطى (١,٢٨)، وأفريقيا (٠,٨٤) - وجميعها تقع تحت المتوسط الدولي.

لما على مستوى الدول، فقد سجلت الولايات المتحدة معدل (٣,١١) - والذي يعد المعدل الحالي الوحيد الذي فاق المعدل (٣,٠٠).

لما بالنسبة لترتيب الدول داخل منطقتها الجغرافية وفقاً لإحصاء ٢٠٠١، فتأتي الولايات المتحدة على رأس الدول في أمريكا الشمالية، والنرويج بالنسبة لأوروبا، والبرازيل على رأس أمريكا الجنوبية، وإسرائيل في الشرق الأوسط، وأوشونيا في آسيا، وجنوب أفريقيا في أفريقيا، واليابان في منطقة الكاريبي، وكوستاريكا في أمريكا الوسطى *United Nations - DPEPA. (2002)*

وهكذا يرتبط التقدم في تطبيق الحكومة الإلكترونية ارتباطاً وثيقاً بالتوليفة الاجتماعية والسياسية والاقتصادية السائدة؛ فكما أولت البرلمانية السياسية والاقتصادية والاجتماعية أولوية نحو تطوير بنية تكنولوجيا المعلومات والاتصال، كلما كان برنامج الحكومة الإلكترونية أكثر تنسيقاً وفعالاً.

وقد قام معهد IBM بوضع تصنيف لقياس مدى استعداد الحكومات أو مقدار تأهيلها لكي تصبح عليها صفة "الإلكترونية" - وقد أطلق على هذا المقياس مسمى *readiness ranking*. ويشير هذا المقياس إلى الكيفية التي تقوم الحكومة بموجيها بالتأهيل على معدل وطبيعة تبني الوسائل التكنولوجية وتطبيقها. كما يزداد ذلك المقياس

الوصول واستخدام التكنولوجيا الأمر الذي يؤثر قضية الفجوة الرقمية بين من يصل ويستخدم التكنولوجيا ومن لا يستطيع الوصول إليها. وتعد الفجوة الرقمية تعبيراً عن حد التوزيع العادل للقوة داخل المجتمع. (الخزرجة، علا محمد، ٢٠٠٧: ١٩) - الأمر الذي يتم مناقشته في الجزئية التالية.

سابقاً: مدى الاستعداد الإلكتروني للمجتمع والحكومة والفترة على النفاذ *Accessibility* القدرة على النفاذ هي قضية اجتماعية، وتمثل مسؤولية الحكومات عن خلق النوعي المجتمعي بأهمية "مجتمع المعلومات" مع التأكيد على الحق المتساوي بين أفراد المجتمع من حيث القدرة على النفاذ. وتقليدياً تمثلت "القدرة على النفاذ" في القدرة على الوصول إلى مقر المبنى الحكومي ووسائل الإعلام للتقليدية. أما الآن فقد اتسع المفهوم ليشمل القدرة على الحصول على المعلومات من خلال الانترنت وكذا الحصول على الخدمة. "أيرلندا" على سبيل المثال قطعت شوطاً كبيراً في مجال "مجتمع المعلومات" - والذي تكون فيه الحكومة الإلكترونية سواء على المستوى المركزي أو المستويات المحلية هي الفاعل الأساسي. فالموقع الإلكترونية للحكومة لا بد أن تكون في متناول الجميع - مع الأخذ في الاعتبار ذوي الاحتياجات الخاصة كذلك *(Frontend E. Business, 2005)*.

ولما كان ذلك مؤشر يعكس بيئة الحكومة الإلكترونية ويتضمن أولاً للأهمية النسبية المقومات التي تمكن الحكومة من دعم وتقديم خدماتها إلكترونياً، فلا عجب أن يعكس ذلك المؤشر في الوقت ذاته مدى التطور الذي حققته الحكومة على المستوى الاقتصادي والاجتماعي ومستوى الديمقراطية. ففي الدول الصناعية التي يتمتع مواطنوها بالوفرة في الموارد الاقتصادية، والفترة على النفاذ واستخدام المعلومات، إلى جانب علاقة الشراكة بينهم من جانب وبين حكوماتهم من جانب آخر، نجد تلك الدول تصنف أعلى

٤- البيئة التكنولوجية والسياسية، وتمثل ١٥% من مجمل المقياس، وتمكن الإطار التشريعي والقوانين الحاكمة لاستخدامات شبكة المعلومات، ودرجة سهولة الحصول على رخص للاستشارات الجديدة، ومدى الالتزام بصيانة الملكية الخاصة ولا سيما الفكرية.

٥- البيئة الاجتماعية والثقافية، بوزن نسبى ١٥%، وتقيس مستويات التعليم ولاسيما ذات التأثير على استخدام شبكة المعلومات e-literacy، والقدرات الفنية لقوة العمل، ودرجة الإبداع والابتكار.

٦- الخدمات المساعدة للأعمال الإلكترونية، وتحصل على وزن ٥%، وتشير إلى مدى توفر خدمات استشارية فيما يخص تكنولوجيا المعلومات، ومدى انتشار صناعة البرمجيات.

ويتم باستمرار مراجعة معايير الاستعداد الإلكتروني بإضافة معايير جديدة أو تغيير معايير قائمة بالفعل، أو بتعديل أوزانها النسبية. ففى سبيل المثال معيار "القدرة على الاتصال connectivity" تم تعديله فى معايير ٢٠٠٧، بحيث لم يعد يشير فقط إلى قدرة المواطنين على استخدام الانترنت والتسوقت الرقمية وأعداد الهواتف وحسابات الانترنت المملوكة للدولة، ولكن أصبح يشير كذلك إلى "توعية" وسائل الاتصال المتاحة؛ فاصبح "الانترنت واسع النطاق Broadband Internet" ومدى قدرة المواطنين على استخدامه والاشتراك فيه أكثر أهمية. كما تم الحد من الوزن النسبى لمعيار "الهواتف الأرضية" كمؤشر للاستعداد الرقوى واستبداله بزيادة الوزن النسبى "للهواتف المحمولة" لاعتباره أكثر أهمية فى إتمام المعاملات الرقمية.

تعديل آخر تم الأخذ به فيما يخص "الإطار القانونى" للمنظم للتعاملات الرقمية؛ حيث تم تخصيص وزن نسبى أكبر لنور الحكومات فى دعم التعاملات الرقمية- ليس فقط بالنسبة للخدمات التى تقدمها وإنما للتعاملات بين المواطنين كذلك. ولغیراً، تم زيادة الوزن النسبى للتقييم الذى يضمه قطاع الأفراد

لقدوات فى قطاع الأعمال بالمعلومات التى تساعدهم فى اتخاذ قراراتهم الاستثمارية، فدرجة الاستعداد الإلكتروني يشمل على مجموعة من العوامل التى تمكن قدرة بيئة الأعمال فى المجتمعات المختلفة بالنسبة على التعامل الإلكتروني عبر شبكة المعلومات. واستمر معهد IBM منذ عام ٢٠٠٠ ويلتعاون مع the Economist Intelligence Unit بنشر تقرير سنوى يشمل ترقياً لأكثر ٦٠ دولة بالنسبة لدرجة استعدادهم الإلكتروني. ويسمح هذا التصنيف للحكومات أن تقيم مدى نجاحها فى استخدامها للتكنولوجيا وذلك مقارنة بالحكومات الأخرى. كما أن هذا التصنيف يتيح لقطاع الأعمال الذى يستهدف الاستثمار أو التجارة عبر شبكة المعلومات من التعرف على أكثر الأماكن الجاذبة فى العالم من حيث استعدادها الإلكتروني. ويشتمل مقياس درجة الاستعداد الإلكتروني على نحو مائة معيار كمى ونسبى- يمكن تصنيفهم لسته معاور رئيسية تختلف فى أوزانها النسبية لدخل المقياس- وتمثل تلك المعاور فيما يلى (The Economist Intelligence Unit, 2004).

١- البيئة التكنولوجية التحتية، وتمثل ٢٥% من المقياس، وتقيس مدى قدرة الأفراد على الحصول على أجهزة اتصال ثابتة ومحمولة وكدرتهم على الحصول أجهزة كومبيوتر وعلى خدمة الشبكة الدولية من حيث الجودة وثبات الخدمة.

٢- البيئة العامة للأصل، وتمثل ٢٠% من المقياس، وتقيس المناخ العام للأصل من حيث قوة الاقتصاد والاستقرار السياسى والتشريعات الحاكمة والسياسات للضريبة والتنافسية وطبيعة سوق العمل وجودة البنية التحتية ودرجة الانفتاح للتجارة والاستثمارات.

٣- مدى استخدام الوسائل الإلكترونية من قبل كل من المستهلكين والمنتجين، وزدها النسبى ٢٠%، وتقيس درجة انتشار الممارسات والصقلات الإلكترونية فى الدول ومدى توفر نظم دعم لوجيستية ونظم دفع عبر الشبكة الدولية.

التقنيات الرقمية. والفرضية الرئيسية هنا هو أنه كلما زادت عدد الخدمات التي تقدمها الحكومة إلكترونياً كلما ساعد ذلك على تحقيق المزيد من الكفاءة والشفافية.

سابعاً: نتائج الحكومة الإلكترونية

تختلف الدول المتقدمة عن النامية في مدى توفر البيئة المواتية لتفعيل الحكومة الإلكترونية. وتشير إحدى الدراسات إلى مجموعة من العوامل المسؤولة عن إحراز الدول المتقدمة درجات عالية في تطبيقها لبرنامج الحكومة الإلكترونية عن تلك النامية في الدول النامية، والتي يمكن تمثيلها في الجدول التالي (Chen. Y. N., H. M. Chen, : W. Huang, 2006)

والأصل لاستخدامهم للقنوات الرقمية، ومدى تصنيفهم لدرجة الاستعداد الإلكتروني لحكوماتهم (The Economist Intelligence Unit, 2007).

ومكنا يعكس الاستعداد الإلكتروني حالة البنية المعلوماتية وبنية الاتصالات في بلد ما (ICT)، كما تعكس قدرة قطاع الأفراد والأصل والحكومي كذلك على استخدام تلك التقنيات لتحقيق أهدافهم. أي أن مجرد توفر أجهزة الكمبيوتر ووسائل الاتصال الإلكترونية لا تكفي للدلالة على مدى الاستعداد الإلكتروني، فالأكثر أهمية هو قدرة المواطنين على استخدام تلك التقنيات بمهارة، بالإضافة إلى شفافية الأطر القانونية التي تتم بموجبها التفاعلات الإلكترونية، هذا إلى جانب درجة تشجيع الحكومات لاستخدام

الدول المتقدمة	الدول النامية
<ul style="list-style-type: none"> - بداية النهضة في أعقاب الاستقلال مباشرة - ثبت معدل النمو الاقتصادي، ارتفاع الإنتاجية، ارتفاع مستوى المعيشة - تدرج طويل من الممارسة الديمقراطية، وتحقق الشفافية في تطبيق القوانين والرقع. 	<ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع درجة عدم التخصص، وانخفاض الإنتاجية - انخفاض معدلات النمو الاقتصادي، وانخفاض مستويات المعيشة - قصر تدرج الممارسات الديمقراطية، ونقص الشفافية.
<ul style="list-style-type: none"> - توفر الكفاءات - القدرة على اجتذاب الكفاءات من خارج لنطاق الجنرالي، لتوفر الموارد المالية. 	<ul style="list-style-type: none"> - عدم توفر الكفاءات البشرية - عدم القدرة على اجتذاب الكفاءات من خارج لنطاق الجنرالي، وعدم توفر الموارد المالية.
<ul style="list-style-type: none"> - جودة البنية الأساسية - ارتفاع كفاءة استخدام الانترنت من قبل الموظفين والمواطنين. 	<ul style="list-style-type: none"> - انخفاض جودة البنية الأساسية - انخفاض كفاءة استخدام الانترنت من قبل الموظفين والمواطنين
<ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع مستوى التعليم الإلكتروني - ارتفاع درجات الخبرة والمشاركة في صناعة السياسات. 	<ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع الأمية للتكنولوجيا - تكلل مستويات الخبرة والمشاركة الديمقراطية.
<ul style="list-style-type: none"> - الخبرة للتكنولوجيا - عدم إعطاء الحكومة الإلكترونية أولوية قصوى. 	<ul style="list-style-type: none"> - الأمية للتكنولوجيا - عدم إعطاء الحكومة الإلكترونية أهمية لنقص معلوماتهم عنها

البيئية تمثل في: الحد من الفساد، الإصلاح الإداري، تدعيم الديمقراطية.

أ- علاقتها بالحد من الفساد

نظم الإدارة الإلكترونية قد تؤدي إلى تحقيق المزيد من الشفافية وبالتالي الحد من الفساد الإداري. إلا أن

وما لا شك فيه أن تبني برنامج الحكومة الإلكترونية له تأثيره على بعض من المتغيرات البيئية - وإن كان هذا التأثير قد يكون محدوداً في الدول النامية بسبب العوامل المذكورة آنفاً. وستناول الباحثة تأثير الحكومة الإلكترونية على ثلاثة من المتغيرات

الفساد ليس في تطبيق تكنولوجيا المعلومات كهدف في حد ذاته، وإنما انصب على تبسيط إجراءات العمل، وإعادة هيكلة العمليات، بالإضافة إلى الشفافية في الإجراءات والاتصال الفعال بالمواطنين. فلكي تكون جهود محاربة الفساد مجدية إذن لا بد من النظر إلى ما وراء التجاوزات الفردية للفساد بحيث يكون المستهدف هو المتغيرات الهيكلية التي تساعد على نمو الفساد. ويرى نجاح برنامج OPEN إلى عاملين رئيسيين هما: القيادة القوية المتمثلة في المحافظ، والمشاركة الشعبية الواسعة (Bhatnagar, Subhash, 2003).

ب- العلاقة بالإصلاح الإداري

أجريت العديد من الدراسات لمعرفة ما إذا كانت تكنولوجيا المعلومات تمثل وسيلة للإصلاح الإداري أم أنها مجرد عمل مساعد لجهود الإصلاح المختلفة. فالبعض يرى أنها وسيلة للإصلاح الإداري بما تحثه من تغيير لثقافة والقيادي والقيادي وسياسي وعلى جميع المستويات؛ مستوى الفرد والفرق والمنظمة بل والقطاع. بينما الغالب الأعم يرى أن تكنولوجيا المعلومات لا تحقق مثل هذه الإصلاحات (Sayed, Fatma H, 2004). وإذا ما تسنى لنا الاتفاق على الرأي الثاني، فإن ذلك يحسب أن تطبيقات الحكومة الإلكترونية ما هي إلا مجرد صيغة في مجال الإصلاح الإداري ومصيرها إلى زوال - شأنها في ذلك شأن ممارسات عديدة بنت جذابة في بداية الأمر ثم اختلفت، وهذا لا يعد نقداً لبرامج الحكومة الإلكترونية في حد ذاتها ولا الحكم بفشلها في إحداث تغييرات مستدامة في الخدمة المدنية، وإنما ينصب الأمر على ضرورة إحداث تغيير شامل في أكلوجية الإدارة حتى يتسنى لبرامج الحكومة الإلكترونية أن تنجح (Kraemer, Kenneth L., John Leslie King, 2005).

وتتطوى الحكومة الإلكترونية عن تغير في البراديم السائد في المنظمات على النحو التالي:

عملية الحد من الفساد لا تعدو كونها هدف تنقلي أكثر من كونه هدفاً واضحاً للحكومة الإلكترونية، حيث تستلزم عملية إنشاء نظام للخدمة الإلكترونية وجود تهيئة ووضوح في القواعد والإجراءات حتى يتم تكديدها وإدخالها على أجهزة الكمبيوتر. هذا الأمر يقلل من السلوكيات التصفية التي قد يمارسها مقدم الخدمة في تعامله مع المواطنين حالة بحالة، وتضاف إلى صعوبة التمييز زيادة احتمال اكتشاف السلوكيات الخاطئة في حالة الحكومة الإلكترونية الأمر الذي يعزز بدوره من الحد من الفساد. وبالرغم من قلة الدراسات التي تدرس العلاقة بين الخدمة الإلكترونية والحد من الفساد، إلا تلك العلاقة لا تم إثباتها في بعض الحالات الدراسية التي طبقت على الدول النامية. برنامج للحكومة الإلكترونية التي طبقتها سيول بكوريا الجنوبية - على سبيل المثال - تضمن إنشاء موقعاً على الانترنت أطلق عليه اسم "أوبن OPEN"¹.

برنامج "OPEN" يمد المستخدمين بمعلومات عن كيفية مكافحة الفساد، ويعرض المواقع مقلداً لخدمة من الخدمات التي يرى أنها أكثر عرضة للممارسات الاستغلالية من قبل مقدمي الخدمة، فيوفر المواقع للمواطنين معلومات عن القواعد والإجراءات ويمكنهم أيضاً من مراقبة التقدم الذي يتم إحرازه لكي يحصلوا على الخدمة أو التصاريح التي يريدونها. وبنهاية عام ٢٠٠٠ وصل عدد الزائرين للموقع ٢ مليون. ولتحقيق أكبر قدر من الاستفادة من ذلك الموقع، تم إتاحة الموقع - عام ٢٠٠١ - على الهواتف المحمولة أيضاً. وقد تم تقييم برنامج OPEN بطرق مختلفة؛ فقد أظهرت إحدى الدراسات المصحية شملت ١٠٢٤٥ مواطناً أن نسبة ٨٤% قد أبدوا رأياً إيجابية بشأن ما أدى إليه البرنامج من تحقيق المزيد من الشفافية.

وبشكل عام، كان محور برنامج سيول لمحاربة

¹ Online Procedures Enhancement for Civil Applications

التحول الرقمي في توصيل الخدمات العامة		
البرامج الحكومية الإلكترونية	البرامج البيروقراطية	الفرجة
رضا المستخدم وتحقيق الدونة	تقليل التفتت	تنظيم المهامات
مرونة شبيكة	مرونة رأسية	المبادئ الإدارية
إدارة مرنة، فرق عمل، تمثيل مركزي	الإدارة بالفرز والفرز	نمط القيادة
التنسيق والإبداع والمبادرة	الرقابة والمتابعة	الاتصالات الداخلية
تصالح شبيكة - مباشر	من أعلى إلى أسفل - غير مركزي	الاتصالات الخارجية
رسمي وغير رسمي، مباشر، متعدد	مركزي، رسمي، محدود	رسائل تقديم الخدمة
تبادل إلكتروني، تفاعل عن بعد	مستندات ورقية، تفاعل مباشر	مبادئ تقديم الخدمة
التحليل وفقاً لاحتياجات المستخدم	دمجية، موضوعية، متساوية	

المصدر: (Ho, T.K, 2002)

ج- علاقتها بتدعيم الديمقراطية

يؤدي تطبيق برنامج الحكومة الإلكترونية إلى تدعيم ما يسمى بالديمقراطية الإلكترونية- وذلك من خلال (Waller. Paul, Peter Livesey, Karin Edin, 2001):

١- تيسير مشاركة المواطنين في صنع السياسات وصياغة القوانين، وفي تشكيل تجمعات تضم ذوي المصالح المشتركة وتسهيل تفاعلهم المباشر خلال الانترنت في الحصول على المعلومات، والمشاركة في المناقشات، والإجابة عن الاستجابات بخصوص موضوع ما.

٢- دعم عملية التصويت للمشاركة في الانتخابات البرلمانية أو المحلية؛ وهذا يتطلب تسجيل الناخب لبياناته توفير بوابة للتصويت الإلكتروني. أو قد يتضمن التصويت الحصول على الموافقة للقيام بنشاط ما مثل تسمية المورد لذاتية لجهة أو مستوى حكومي ما.

و قد انتشر في الآونة الأخيرة برامج الحكومة المصرية بنشر مشروعات القوانين على موقعها الإلكتروني لاستطلاع آراء المواطنين فيها قبل إقرارها. والفرضية للرئيسة هنا هو إمكانية القيام بتغييرات في تلك المشروعات بحيث تكون أكثر ملائمة لاحتياجات المواطنين. ولكن على أن تكون أن ذلك التوجه يحد من فعاليتها لتفويض درجة الفعالية التي يتمتع بها المجتمع المصري للوصول إلى الموقع

الإلكتروني للحكومة، إضافة إلى مدى جدية الحكومة في الأخذ بأية تحديات مقترحة.

ثامناً: تقييم برامج الحكومة الإلكترونية

للتقييم الصحيح لبرامج الحكومة الإلكترونية لا بد أن يأخذ في الاعتبار مجالاتها الأربعة: الخدمات الإلكترونية، والإدارة الإلكترونية، والديمقراطية الإلكترونية، والتجارة الإلكترونية. وجدير بالذكر أن غالبية متخذي القرار والباحثين يركزون في تقييمهم على جانب واحد فقط وهو تقديم الخدمات الإلكترونية. كما أن الأساليب المتبعة في تقييم برامج الحكومة الإلكترونية تركز بشكل كبير على مدى توفر تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير من قياس لاحتياجات المستخدمين الفعلية. فالتقييم لا بد أن يركز على كيفية استخدام تلك للتكنولوجيا ليس فقط لإشباع احتياجاتهم الشخصية، وإنما أيضاً كوسيلة للمشاركة في صنع القرار. كما أن عملية التحول الرقمي لا بد من أخذها في الاعتبار عند التقييم والتي تنطوي على بناء علاقات من الثقة وتعاون لتحقيق الأهداف العامة. وأخيراً لا بد من تطوير مجموعة من المعايير التي سيتم تقييم برنامج الحكومة الإلكترونية على أساسها الذي يستلزم كم كبير من الاستفسار الذي لا بد من التأكد من جدواه (Sakowicz Marcin, n.d).

وبالنظر إلى الحكومة الإلكترونية كأداة خدمة حكومية، فإن وسائل التقييم سوف تتراوح بين تقييم التدخلات والعمليات والمخرجات، وذلك وفقاً للمنظور

التمثال نجد ثالث ولايتها تهتم بوضع معايير واضحة لقياس الأداء ضمن خططها الاستراتيجية، أما باقي الولايات فبالرغم من وجود خطط إستراتيجية لها إلا أنها تظل من ذكر معايير وضحة لقياس الأداء. وتشمل معايير الأداء - وفقاً لأهميتها النسبية المعبر عنها بتكرار استخدامها- مايلي: الوقت اللازم للحصول على الخدمة، عدد المعاملات أو المتعاملين، عدد المشاركين في أداء الخدمة، تكلفة أداء الخدمة، عدد الزائرين الموقع الإلكتروني، وعدد الأخطاء، ورضا العملاء. وجدير بالذكر أن هناك اختلاف في الأهمية النسبية لتلك المعايير من ولاية لأخرى ومن المستوى الفيدرالي إلى مستوى الولايات.

أخيراً يمكن تصنيف وسائل قياس أداء الحكومة الإلكترونية تبعاً لما إذا كانت بؤرة الاهتمام هي قياس المستوى التكنولوجي للمواقع الكترونية للحكومة، أو كانت قياس مستوى جودة الخدمات المقدمة. ومما لا شك فيه أن لكل من الاهتمامين السابقين معاييرهم المميزة التي تمكن من قياسه. *Stowers, Genie N. L.* (2004).

تاسعاً: نظرة نقدية لبرنامج الحكومة الإلكترونية في مصر

بؤية الحكومة الإلكترونية المصرية هي الخطوة الأولى لإنشاء حكومة إلكترونية مصرية. والهدف المعلن للموقع هو توصيل الخدمة لطلبتها بغض النظر عن الجهات الحكومية المختلفة المسؤولة عن أداء تلك الخدمات. ويمكن تصنيف الخدمات التي يقدمها الموقع بحسب المستفيدين منها إلى خدمات للمواطنين، وخدمات للمستثمرين وخدمات للطلبة.

بالنسبة لخدمات المواطنين فتشمل: الحصول على قيد ميلاد، واستخراج بدل فاقد لبطاقة الرقم القومي، والاستعلام عن مخالقات المركبات وتجديد للرخص، والاستعلام عن فواتير التليفونات والمياه والكهرباء، وحجز تذكرة الطيران والقطارات والأوتوبيسات، ونقل شكاوى المواطنين والسلمانيين، وخدمات محاكم

القوى. وفي هذه الحالة تشمل المخلات أوجه للتكاليف المختلفة بدء من تصميم المواقع وانتهاء بتقديم الخدمة والوقت المستنفذ خلال تلك الفترة ويضاف إليها أيضاً تكاليف الصيانة. أما للخدمات أو ما يمكن التعبير عنه بالمخرجات الوسيطة فتشمل: درجة الإنفاذ للحصول على الخدمة وسهولة الاستخدام ومدى دقة البيانات المتاحة ودرجة رضا المواطن المقيدة وفقاً لاستطلاعات الرأي الإلكترونية وعدد الأجهزة الحكومية المشتركة في الخدمة. أما المخرجات فتعبر عن عدد الاتصالات المتحققة وعدد مرات الدخول على قواعد البيانات والخبرائط المتوفرة على الموقع الإلكتروني وعدد التراسلخس أو المعاملات التي تمت ولفترات لزامية للزمن للرد على الاستفسارات.

وقد ينسب الاهتمام على قياس الأثر - وفي هذه الحالة يتم تقييم مدى ملائمة المخرجات لثبينة المحيطة. ويعد قياس الأثر ليشمل مقدار الخفض في النفقات الحكومية وفي الوقت اللازم للحصول على الخدمة ويشمل كذلك مقدار الثقة المتولدة بالأداء الحكومي كنتيجة لتطبيق الحكومة الإلكترونية. أو قد يتركز قياس أداء الحكومة الإلكترونية على التحقق من معايير الكفاءة والجودة (*Stowers, Genie, 2004*).

وتشمل أدوات جمع البيانات القيم بالمسوح وبرنامج متابعة مواقع الحكومة الإلكترونية ولينساً للسلجالات الورقية في المنظمات الحكومية - وكلها أدوات لاستطلاع آراء المواطنين عن الخدمات المقدمة ومدى رضائهم عنها. وجدير بالذكر أنه كلما تنوعت أساليب التقييم كلما استطعنا الوصول إلى نتائج أكثر موضوعية وتمكنا من الحد من أوجه القصور الذي قد يعاني منه إتباع أسلوب واحد من الأساليب بمفرده. عارف، عابدة، (٢٠٠٧: ٢٣-٤٤).

والحكومات التي تهتم بقياس إنجازاتها في مجال برنامج الحكومة الإلكترونية، تظهر معايير لقياس واضحة في خططها الاستراتيجية وتنظم مؤازرتها وتقاريرها السنوية. ففي الولايات المتحدة على سبيل

الاستئناف.

لما خدمات للمستثمرين لفتشمل: خدمات قرض منازعات الاستثمار، بعض خدمات الضرائب للممولين، وخدمات الكهرباء للشركات، وخدمات المواصفات القياسية للمنتجات الصناعية.

وتشمل خدمات الطلبة: التقدم بالرغبات لمكتب تنسيق الجامعات، والاستعلام عن نتيجة القبول بالجامعات أو بالمدن الجامعية. (وزارة الحكومة المصرية)

ويلاحظ على برنامج الحكومة المصرية أنه قطع شوطاً متميزاً على المستوى التقني حيث وصل إلى مرحلة التكامل الرأسي بين الجهات الحكومية - المرحلة الثالثة وفقاً لما هو مذكور في جزئية مراحل تطبيق الحكومة التكنولوجية- حيث نجحت الحكومة المصرية في إيجاد بوابة موحدة لها تقدم خدمات كافة أو معظم الجهات الحكومية بغض النظر عن الإدارة داخل الجهة الحكومية المسؤولة عن تقديمها- أي أنها ما زالت تكتفي للمعار "الوظيفي" وليس معيار "العملية" في تصميمها للموقع. أما على مستوى الخدمة ذاتها، فترى الباحثة أن البرنامج يقف عند المرحلة الأولى للتطبيق والمتمثلة في مجرد نشر المعلومات على الموقع الإلكتروني، وفي أحسن الحالات يقدم للبرنامج ليصل إلى المرحلة الثانية، وهي مرحلة تبادل المعلومات للحصول على إجابة لاستفسارات معينة بين المواطن والجهة الحكومية.

وهكذا يمكن القول أن لتجربة المصرية في الحكومة الإلكترونية تنسم بالتركيز على الجانب التقني دون الجانب الخدمي؛ بمعنى أن الاهتمام في الأساس يكون بالشكل على حساب المضمون².

² يؤكد ذلك الخبير الشخصي للباحثة حيث قالت بالاستعلام عن قيمة مخالفة لمبادرة عبر الموقع الإلكتروني لوزارة الداخلية، إلا أن هذا الاستعلام لم يعترف به لدى الجهات المختصة لتجديد الرخصة واضطرت الباحثة للوقوف في طابور للحصول على مستند ورقي حكومي بمبلغ المخلفات. تجربة أخرى فاشلة تتمثل

وفي مييل رفع درجة الاستعداد الإلكتروني، لنشاط الحكومة المصرية وزارة الاتصال وتكنولوجيا المعلومات في أكتوبر ١٩٩٩ بهدف دعم التحول نحو مجتمع المعلومات. وتمتد فترة تنفيذ البرنامج لسبع سنوات (٢٠٠٠-٢٠٠٧)، ويسعى لتطبيق الأهداف التالية: تحسين الخدمة المقدمة للمواطنين، خلق مناخ موات للاستثمار، إمداد صانع القرار بمعلومات دقيقة وحديثة، خفض الإنفاق الحكومي، دعم للتنافسية المحلية في المجال الدولي.

وبمراجعة المواقع الحكومية الإلكترونية³ يمكن ملاحظة التالي (MSAD, 2007):

- ١- توفير الخدمة إلكترونياً في بعض المجالات (كثير من ٥٠ خدمة) مثل: للحصول على شهادات الميلاد والوفاة والزواج، وذلك بالتعاون مع الهيئة القومية للبريد.
- ٢- إنشاء موقع لتقديم الخدمات الاستثمارية مع إضافة ستة خدمات استثمارية جديدة.
- ٣- نمذجة تنقذات العمل في وحدة الضرائب على المبيعات.

- ٤- ميكنة الوحدات المالية الحكومية
- ٥- توفير ٥٠٠ مركز (كشاك) في أنحاء مختلفة من الجمهورية، تضم ممثلين عن جهات حكومية مختلفة لمساعدة المستثمرين في الحصول على تصاريح مؤقتة لازمة للشروع في أعمالهم لحين حصولهم على تصاريح دائمة من قبل الجهات في الأفرع الرئيسية. (Sayed, Fatma H. (2004)

- ٦- تطوير ١٠٠ مركز للاتصالات لتقديم خدمات للمواطنين مثل: الحصول الفوري للوثائق المحمولة والأرضية، واستقبال الشكاوى على رقم ١٩٤٦٨.
- ٧- تجنّب لمشاكل لقطاع الانترنت التي حدثت مرتين خلال عام ٢٠٠٨، نتجته وزارة الاتصالات

في دفع مغفل الحصول على ثلاث شهادات ميلاد منذ عام، وحتى الآن لم يتم الحصول على شهادات.

³ www.alhokoma.org.eg, www.egypt.gov.eg, and www.edara.gov.eg

معلوماتي- وتشمل تلك الأهداف: توصيل الخدمة للجمهور في كل مكان وفي أي وقت، تشجيع المجتمع على المشاركة في صنع القرار، وخلق مناخ موات للاستثمار بتسهيل إجراءات الحصول على الخدمة، وتوفير معلومات دقيقة وحديثة لدعم اتخاذ القرار، وخضن النفقات الحكومية.

وقد تم إجراء مجموعة من الدراسات عن مدى ما يحرزه برنامج الحكومة الإلكترونية من تقدم على مستوى العالم، وجد أن مصر تحتل المركز ٤٩ من ١٦٩ دولة، الأمر الذي يدل على توفر بيئة تكنولوجية مواتية نسبياً (Kamel, Sherif, n.d).

ويرجع اهتمام مصر بالبيئة التكنولوجية إلى استهدافها تحقيق تقدم ملموس في مجال التوريد الإلكتروني، فمصر تقع في موقع استراتيجي يتيح مرور كوابل بحرية عبر أراضيها، وشامم لكوابل البحرية بـ ٩٥% من الاتصالات وخدمات الإنترنت في أنحاء العالم، بينما تأتي النسبة الباقية عبر الكابلات الصناعية التي ما زالت في طريقها للتطوير. وتمتلك مصر كل المقومات والكفاءات التي تمكنها من أن تصل إلى المركز الذي وصلت إليه الهند لتصبح القوة الجنية في تصدير الخدمات الإلكترونية في المنطقة العربية. كما أطلقت مصر شوطاً كبيراً في سعيها لكي تنضم إلى مصاف كبار المنافسين في قطاع تصدير خدمات تكنولوجيا المعلومات وخدمات إجراءات الأعمال، إذ أنها تُصنّف حلول تطوير البرمجيات وحلول مراكز الاتصال ليس إلى بلدان تقع في منطقتها فحسب، ولكنها أيضاً قد بدأت تتوغل بشكل متزايد في القارة الأوروبية المجاورة. ويرى البعض أن أمام مصر فرصة كبيرة لتصبح مركزاً عالمياً لخدمات التعميد، وأن تكون من بين أبرز ٣٠ دولة على مستوى العالم في تقديم هذا النوع من الخدمات. ودير بالذكر أن مصر قد فازت في نوفمبر الماضي بجائزة أفضل دولة تقدم خدمات التعميد في مسابقة الجمعية الوطنية البريطانية لخدمات التعميد.

لتخصيص كوابل ضوئية خاصة بمصر، بميزانية تبلغ ٢٠٠ مليون دولار، ومن المنتظر أن تنتهي عملية التوصيل مع نهاية ٢٠١٠. (عبد الصالح. عادل، ٢٠٠٩)

٨- يرجع إسراع الحكومة المصرية في الاستثمار في مجال المبادرات البديلة لكوابل الألياف الضوئية البحرية خارج مصر مع باقي دول العالم إلى التوسع في استخدام الإنترنت وزيادة حركة الإنترنت الصادرة من مصر من ٢ في المئة إلى ٥٠ في المئة. وتمتدداً مع هذا التوجه قام الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات بإصدار ٣ رخص لإنشاء كوابل من هذا النوع خلال عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨، وأوضح أن هذه المشاريع ستربط مصر بأوروبا وجنوب شرق آسيا وسوف توفر مميزات بديلة تساعد على تجنب مشكلة انقطاع الإنترنت.

وبشكل عام يمكن تصنيف التحديات التي تواجه برامج الحكومة الإلكترونية في مصر مجموعة من الصغيات تشمل فيما يلي:

- ١- محدودية استخدام وسائط الدفع الإلكترونية.
- ٢- تضرر عمليات ميكنة العمل الحكومي بسبب غياب معايير واضحة للميكنة وعدم التكلم مع استخدام تكنولوجيا المعلومات وعدم توفر الثقة فيما نتجها أو توفره من خدمات.
- ٣- إعادة هندسة خطوط العمل لتولده صعبة الجود في الهيكل الحكومية وتدخل الاختصاصات وكبر حجم الجهاز الحكومي.
- ٤- غياب المنظور الشبكي أو التعاون بين الأجهزة والإدارات الحكومية المختلفة التي تعد من سهولة تبادل المعلومات.
- ٥- انخفاض درجة النفاذ الإلكتروني في المجتمع المصري ككل (Sayed, Fatma H. (2004).
- ولإنجاح برنامج الحكومة الإلكترونية، حددت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات مجموعة من الأهداف لتحويل المجتمع المصري إلى مجتمع

عدد المراكز الإلكترونية المنتشرة في أنحاء الجمهورية، وعدد المكالمات المتلقاة، وعدد الشكاوى- وهو ما يتضح من المواقع الإلكترونية للحكومة المصرية، جزئية نظم خدمة المواطنين. ويلاحظ أن تلك المؤشرات تنصب في الأساس على تقييم الجانب التقني لبرنامج الحكومة الإلكترونية.

ويعكس تقرير الأمم المتحدة لعام ٢٠٠٨ تطور مركز مصر بين ١٩٢ دولة بالنسبة لدرجة الاستعداد الإلكتروني وجودة الموقع الإلكتروني خلال الفترة من ٢٠٠٥ إلى ٢٠٠٨. فقد تقدم ترتيب برنامج الحكومة الإلكترونية المصري 31 مكاناً على مستوى العالم ليصبح - 28 على العالم، وهو ما يظهر من الجدول التالي.

(وزارة الدولة للت تنمية الإدارية، ٢٠٠٧):

الترتيب الدولي من ١٩٢	المؤشر (١٠٠٠)	السنة
١٦٢	٠٠٣٥٠	٢٠٠٣
١٤٠	٠١٠٠٠	٢٠٠٤
٥٩	٠٠٤٤٦٢	٢٠٠٥
٢٨	٠٠٦٠٥٤	٢٠٠٨

المقدمة من خلال المواقع الإلكترونية، بالإضافة إلى محدودية الدراسات الإمبريقية التي تدعم فكرة كفاءة أو انخفاض كلفة الخدمة المقدمة إلكترونياً عن غيرها من وسائل تقديم الخدمة.

- لا بد من النظر إلى الخدمة الإلكترونية كمكمل أكثر منها كبديل للعديد من وسائل تقديم الخدمة؛ فتزايد الاستخدام للمواقع الإلكترونية لا يعني بالضرورة تزايد استخدام خدمات الحكومة الإلكترونية نظراً لانخفاض أو عدم الاهتمام من قبل المستخدم.

- وجود فجوة رقمية حتى ضمن الإدارات المختلفة لدخل الباد للوحد.

- تحلل الخدمات المقدمة إلكترونياً لمجمع الأعمال أولوية أكبر - لا سيما في المجتمعات النامية- من تلك الموجهة لخدمة المواطن العادي.

- تلعب الحكومات الوطنية أربعة أدوار محددة في مجتمع المعلومات:

- تحديد هياكل السياسات والإجراءات

واحتلت مصر في عام ٢٠٠٥ المركز الـ ١٣ في قائمة الدول الواحدة في هذا المجال، ولكن مع بداية عام ٢٠٠٨ أصبحت مصر في المركز للخميس، حيث تتمتع بمميزات فريدة، خصوصاً بعد قيام الحكومة المصرية بوضع خطط وأهداف طموحة للحصول على حصة لا تقل عن ١,١ مليار دولار من سوق للتوريد العالمي بحلول ٢٠١٠، أي بزيادة أربعة أضعاف حصتها عام ٢٠٠٥ (٢٥٠ مليون دولار). ويؤى أن نجاح هذه للخطط سيوفر لمصر حوالي ٥٠ ألف فرصة عمل بحلول ٢٠١٠ منها ٢٥ ألف فرصة عمل متخصصة للمهندسين والإداريين. عبد الصلح، عائل، (٢٠٠٩).

ومن المؤشرات التي تهتم للحكومة المصرية باستخدامها لتقاس مستوى الخدمات المقدمة:

وفي النهاية لا بد من التأكيد أن محور الحكومة الإلكترونية ليس في التكنولوجيا المستخدمة وإنما في الكيفية التي يمكن للحكومة استخدام تلك التكنولوجيا لتطوير أساليب عملها، فالحكومة الإلكترونية لا بد وأن تكون جزء من عملية إصلاح شامل وإداة وليس هدفاً لأسلوب حكم رشيد.

الخاتمة

من خلال ما تم تحليله عن إعداد برنامج الحكومة الإلكترونية على مستوى العالم بشكل عام وفي التجربة المصرية على وجه الخصوص، يمكن القول أن هناك فجوة بين ما يتم تناوله من الناحية النظرية وما يتم تطبيقه في الواقع العملي من نماذج للحكومة الإلكترونية.

وبشكل عام هناك مجموعة من الملاحظات التي تستلها الباحثة كتحديات تواجه تطبيق برامج الحكومة الإلكترونية- وهي كما يلي:

- أن هناك نقص في توعية الرأي العام بالخدمات

والدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة القاهرة، العدد ٣٥، ديسمبر، ص. ١٩-٢٠.

الطباعنة، محمد وطيار، الطوش، (٢٠٠٦) الحكومة الإلكترونية وتطبيقها في الوطن العربي، القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية.

عارف، عالية عبد الحميد، (٢٠٠٧) الإصلاح الإداري؛ قضايا نظرية ومدخل للتطبيق، للقاهرة: مكتبة الشروق للنوايا.

عبد الصالح، عادل، (٢٠٠٩، ٢٤ يناير) انقضاء خدمة الانترنت في مصر وإعادة الاعتبار للأمن المعلوماتي، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام.

<http://acpss.ahram.org.eg/ahram/2009/1/24/CAIRO.HTM> (June, 19, 2008)

وزارة الدولة للتنمية الإدارية، (٢٠٠٧)، إدارة أفضل من أجل خدمة متميزة، التقرير السنوي.

egov@ad.gov.eg (Jan. 20, 2008)

ثانياً: باللغة الإنجليزية.

Bhatnagar, Subhash. (2003) E-government and access to information, Global Corruption Report. <http://unpan1.un.org/intra/doc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN008435.pdf> (March, 18, 2008)

Chen, Y. N., H. M. Chen, W. Huang. (2006. January-March) E-Government Strategies in Developed and Developing Countries: An Implementation Framework and Case Study, Journal of Global Information Management, 14(1), 23-46.

[http://idea-group.com/files/additionalPapers/igim%20additional%2014\(1\).pdf](http://idea-group.com/files/additionalPapers/igim%20additional%2014(1).pdf) (Dec. 20, 2008)

Criado, J. Ignacio, and Owen Hughes. (2002, April) E-Government and Managerialism: A Second Revolution in Public Management, 6th International Research Symposium on Public Management, University of Edinburgh.

http://www.uam.es/personal_pdi/dececho/criado/PDF/CriadoHughesTeicher6IRSPPM2002Management.pdf (Dec. 20, 2008)

Dawes, Sharon S. (2002, June) The Future of E-Government.

http://www3.cis.albany.edu/publications/reports/future_of_egov/future_of_egov.pdf (March, 12, 2008)

Frontend E. Business. (June, 2005) Accessibility and Usability for e-Government,

• توصيل البرامج والخدمات الحكومية للمواطن
• استخدام البنية التحتية المعلوماتية لتدعيم

الممارسات الإدارية الداخلية

• التعاون مع المواطنين في الصلابة الديمقراطية للحكومة.

ومن ثم فالحكومة الإلكترونية هي أداة مكلفة تستلزم إدارة سياسية قوية، ومخصصات مالية كافية، وإطار تشريعي ملائم وأيضاً عنصر بشري قادر على التنفيذ.

- لا بد من رفع درجة الفعالية للحصول على الخدمة، وذلك من خلال معالجة الحصول على المعلومات التي تزيد من درجة الاستعداد في الحصول على الخدمة ولقبول الشروط والفرص التي تتجها له الحكومة الإلكترونية.

- لا بد أن تكون الحكومة الإلكترونية جزءاً من إصلاح شامل وإلا لن تكون ثمارها المتوقعة. فمجرد صياغة برنامج للحكومة الإلكترونية لا يعنى إمكانية تطبيقه، فالأهم هو كيفية الممارسة من قبل الموظفين والجهات الرسمية.

- لا يوجد نموذج موحد للحكومة الإلكترونية، لأن كل بلد لها احتياجاتها وأولوياتها المختلفة. فمن الممكن أن يكون الهدف هو وجود حكومة أكثر مساهمة، وبالتالي فإن التركيز سيكون على دعم التشغيلية ولا سيما في الجهات القانونية والقضائية وتقوية نظم محاربة الفساد. لو قد يكون الهدف هو دعم الكفاءة في الأداء، وبالتالي فإن الاهتمام سيكون في تطوير التشريعات التجارية والاستثمارية والعنصرية. وجدير بالذكر أن تحديد الأولويات يتوقف على الموارد المتاحة ومستوى البنية الأساسية والإطار القانوني ورأس المال البشري.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية.

الخولة، علا محمد (٢٠٠٧)، الفرص والتحديات أمام تطبيق نموذج الحكومة الإلكترونية في مصر. سلسلة أوراق اقتصادية يصدرها مركز البحوث

- uments/NISPAcee/UNPAN009486.pdf (Dec. 20, 2008)
- Sayed. Fatma H. (2004, April), Innovation in Public Administration: The Case of Egypt. http://www.caimed.org/docs/conf_200405_egypt.pdf (March, 17, 2008)
- Stowers. Genie N. L. (2004, March) Measuring the Performance of E-Government, IBM Center for the Business of Government. http://www.businessofgovernment.org/pdfs/8493_Stowers_Report.pdf (June, 19, 2008)
- The Economist Intelligence Unit. (2007) The 2007 E-Readiness Rankings Raising the Bar. http://a330.g.akamai.net/7/330/25828/20070420195432/graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/2007Ereadiness_Ranking_WP.pdf (March, 28, 2008)
- The Economist Intelligence Unit Limited and IBM Corporation. (2004) The 2004 E-Readiness Rankings. http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/ERR2004.pdf (March, 28, 2008)
- The Potential of Information and Communication Technologies (ICTs) in the African Public Sector (n.d). <http://www.uneca.org/aisi> (June, 19, 2008)
- United Nations - DPEPA. (2002, May) Benchmarking E-government: A Global Perspective — Assessing the UN Member States, United Nations, New York. http://egov.dubai.ae/opt/CMSContent/Active/EQOV/ar/Documents/Benchmarking_E-Government_A_Global_Perspective.pdf (Dec. 20, 2008)
- Waller. Paul, Peter Livesey, Karin Edin, (2001, Dec.) E-Government in the Service of Democracy, International Council for Information Technology in Government Administration. <http://www.google.com/search?q=cache:9lly4Rg4...adershship/issue74-waller.pdf&e-Democracy&hl=en> (Dec. 20, 2008)
- http://www.frontend.com/accessibility_paper.html (Dec. 20, 2008)
- Ho, T.K. (2002) Reinventing Local Governments and the E-Government Initiative, *Public Administration Review*, 62, 4, 434-444.
- Howard. Mark, (2001, August) E-Government Across the Globe: How Will "e" Change Government? GOVERNMENT FINANCE REVIEW <https://www.gfoa.org/services/gfi/archives/2001/08/gfr0801.pdf> (March, 22, 2008)
- Institute for Electronic Government, IBM Corporation.(n.d.) The Quest for Electronic Government: A Defining Vision. <http://l1d.www3.cacheibm.com/industries/government/doc/content/bin/govvision.pdf> (Dec. 20, 2008)
- James. Kim, Judy Hurditch, (2006, April) Analysis of the Federal Government's. 2006 E-Government Strategy. <http://www.intermedium.com.au/free/Intermedium%20White%20Paper%20-%20Analysis%20Of%20e-Government%20Strategy.pdf> (Dec. 20, 2008)
- Kamel. Sherif. (n.d) How Can e-Government transform the Society? Department of Management, The American University in Cairo, <http://www.iseing.org/emcis/EMCIS2005/pdfs/How%20can%20eGov%20Transform%20Society.pdf> (March, 28, 2008)
- Kraemer. Kenneth L., John Leslie King, (2005,August) Information Technology and the Administrative Reform: Will E-Government be Different? <http://www.si.umich.edu/~ilking/IJGR-Final.pdf> (June, 18, 2008)
- Kushchu. Ibrahim, and M. Halid Kuscü. (2004, May) From E-government to M-government: Facing the Inevitable. <http://www.mgovlab.org> (Dec. 20, 2008)
- Ministry of State for Administrative Development Government of Egypt. (2007, February) Administrative Simplification... beyond Technology Progress in Egypt's Governance Issues, Working Paper presented to the Third Regional Meeting of the Working Group IV on Public Service Delivery, Public Private Partnerships and Regulatory Reforms , 15-16 February 2007, Tunis, Tunisia
- Ndou. Valentina (Dardha). (2004) E - Government for Developing Countries: Opportunities and Challenges, EIJSDC 18, 1, 1-24 <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/untc/unpan018634.pdf> (March, 22, 2008)
- Sakowicz. Marcin, (n.d) How to Evaluate E-Government? Different Methodologies and Methodes. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/doc>

استخدامات نظم المعلومات في إدارة الكوارث البيئية
بالتطبيق على تلوث هواء القاهرة الكبرى
(السحابة السوداء)

د/ نهى الخطيب

أستاذ مساعد إدارة عامة ومحطة
بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية

في مصر ثلاثة أضعاف خلال العقدين الماضيين^(١)
الأمر الذي شكل مزيداً من العبء على البيئة الحضرية
والموارد الطبيعية .

ولقد أدى تضاعف الأنشطة التنموية بمصر خلال
العقد المتتالي السابق إلى وجود اختلال في التوازن
الطبيعي للحياة ، وأصبحت هذه الأنشطة تشكل مصدرأ
من مصادر تلوث الهواء .

ويعرف تلوث الهواء بأنه شوائب غازية أو صلبة
بالهواء ناتجة عن مصادر طبيعية أو أنشطة بشرية^(٢) .
ويحمل التلوث البيئي على إضافة عنصر غير

موجود في النظام البيئي أو أنه يزيد أو يقلل من وجود
لحد عناصره بشكل يؤدي إلى عدم استطاعة النظام
البيئي قبول هذا الأمر^(٣) .

ويعني آخر فهو تحرك متغيرات نفايات الإنتاج
والإستهلاك بما يؤثر على النظام الأيكولوجي ويخل
بالحركة التوافقية بين عناصره ويحدث الإختلال في
التوازن البيئي^(٤) .

ويحدث التلوث الهوائي عندما تتولد جزيئات أو
جسيمات في الهواء بكميات كبيرة عضوية أو غير
عضوية بحيث لا تستطيع الدخول إلى النظام البيئي
وتشكل ضرراً على العناصر البيئية^(٥) .

وتتسبب ملوثات الهواء في موت حوالي ٥٠٠٠٠
شخصاً سنوياً^(٦) (تمثل هذه النسبة حوالي ٢ ٪ من
النسبة الإجمالية للممببت الأخرى الموت) .

■ مشكلة البحث :

لقد شهدت مصر عدة تغيرات خلال العقود القليلة
الماضية أدت إلى تدهور نوعية الهواء في مختلف
المناطق الحضرية والريفية . فقد تضاعف عدد سكان
مصر مرتين ونصف منذ عام ١٩٦٠ من ٢٦ إلى ٦٩

■ مقدمة :

لم يعد الحفاظ على البيئة ترفاً أو رفاهية ، بل
أصبح مطلباً ضرورياً لصيانة الفرد وتكثفه من تحقيق
الاستفادة القصوى من موارده الطبيعية .

ولقد تلمى الاهتمام العالمي بفضاء البيئة وأكسوس
ذلك في إقرار العديد من الاتفاقيات والمعاهدات الدولية
والإقليمية ، وكذلك إنشاء العديد من المؤسسات وبرامج
المعرفة الدولية لدعم البرامج والسياسات المطبقة
للحفاظ على البيئة مالياً وفنياً ، لا سيما في الدول
النامية .

ويعد الحفاظ على نوعية الهواء ضرورة من
الضروريات المطلقة في حياة الإنسان ، إذ لا ميبيل
لنظم أى مجتمع بدون بيئة نظيفة مستقرة ومتوازنة
تضمن الحفاظ على صحة الإنسان وممتلكاته وسائر
الكائنات الحية التي تلعب دوراً أساسياً في توازن
وإستقرار بيئة كوكب الأرض ، الأمر الذي أدى إلى
تحول إهتمام علماء الأيكولوجيا من دراسة البيئة
الطبيعية إلى دراسة الإنسان وما يصلحه من ثقافة مادية
تؤثر على البيئة ، فاهتموا بدراسة للتكنولوجيا^(٧) ،
ودراسة العلاقة بين البيئة والأفراد وغيرها .

وتولجه مصر تحدياً كبيراً في تحقيق التنمية
الاقتصادية والاجتماعية ، الأمر الذي أدى إلى ظهور
العديد من القضايا البيئية نتيجة للزيادة المطردة في عدد
السكان ، حيث أدت هذه الزيادة إلى إستنزاف الموارد
الطبيعية نتيجة التوسع في الأنشطة الصناعية
والزراعية والمياحية لتحقيق متطلبات التنمية
الاقتصادية التي تفي بمتطلبات هذه الزيادة السكانية .

إضافة لما سبق فقد زادت حركة الهجرة الداخلية
من الريف إلى الحضر وتضاعف عدد سكان الحضر

* وتسمى علمياً "smog" وهي اختصار لكلمتين هما "smoke" بمعنى دخان و "fog" بمعنى ضباب ، أى أن الهواء ملوث خليطاً من الضباب والدخان ، وهى ظاهرة قاتلة حيث تسبب فى قتل العديد من البشر فى الدول الصناعية^(١١).

وقد بدأت هذه الظاهرة فى مصر لأول مرة فى خريف عام ١٩٩٩ ، وقد مضت دون أن تحدث حالات وفاة ، وذلك على الرغم من معاناة الكثيرين من ضيق فى التنفس واختناق فى العيون ونهيج فى الشعب الهوائية ، ولا زالت تظهر فى سماء القاهرة الكبرى مع كل خريف، وذلك مع اختلاف حدتها من عام لآخر .

وقد أدت هذه الظاهرة إلى مشاكل صحية خطيرة تمثلت فى الإصابة بأمراض عديدة أخطرهما الفشل الكلوى والصلبية والأمراض الصدرية^(١٢)، الأمر الذى أدى بدوره إلى حدوث مشكلات اقتصادية نتج عنها انخفاض الناتج القومى الإجمالى ، حيث تخفض إنتاجية العاملين من أفراد المجتمع كصاكنهم وقدرتهم نتيجة إصابتهم بالأمراض السابق ذكرها ، إلى جانب ارتفاع تكلفة العلاج الطبى ، حيث تشير البيانات إلى أن التدهور البيئى يستهلك حوالى ٤,٨% من الناتج المحلى^(١٣).

وعلى ذلك تصبح من الأهمية بمكان للتصدي لهذه الكارثة بالعمل على تحسين هواء القاهرة وتقليل نسبة التلوث ، وبالتالي تخفيض تكلفة العلاج الطبى وتقليل الفقدان من الناتج القومى الإجمالى .

وجدير بالذكر أن حالة البيئة تعد أحد أهم العوامل المؤثرة على الحالة الصحية للسكان بصفة عامة ، حيث يشير تقرير منظمة الصحة العالمية الصادر عام ١٩٩٧ إلى أن ٢٣% من إجمالى عبء الأمراض يمكن أن يرجع مباشرة إلى تدهور البيئة^(١٤) .

ومن هذا المنطلق ينص دستور منظمة الصحة العالمية على أنه :-

" لتحقيق أهداف المنظمة والتي تتمثل فى بلوغ جميع السكان أعلى مستوى صحى ممكن فإن إحدى المهام الرئيسية للمنظمة هى العمل على تعزيز سائر

مليون نسمة عام ٢٠٠٣^(١٥) ، مما ترتب عليه زيادة هائلة فى استهلاك الموارد الطبيعية ، وتوليد المخلفات بأنواعها ، هذا بالإضافة إلى زيادة الطلب على الوحدات السكنية لتلبية حاجات الزيادة السكانية ، وبالتالي التوسع فى الصناعات الإنشائية ومواد البناء (الأسمنت والطوب) والتي تتركز نسبة كبيرة منها فى جنوب القاهرة الكبرى .

كما أدت الزيادة الهائلة فى عدد السكان إلى تزايد عدد المركبات فى الطرق بصورة كبيرة جداً ، حيث تجاوز عددها ثلاثة ملايين مركبة عام ٢٠٠٤^(١٦) .

كما شهدت مصر خلال الخمسين سنة الماضية طفرة صناعية كبيرة ، حيث أدى الانتماء بتحقيق معدلات نهائية للتنمية الصناعية إلى التوسع السريع فى القطاع الصناعى دون تخطيط بيئى مبين ، وانتشرت الكثير من الأنشطة الصناعية العشوائية داخل المنطق السكنية كالمصانع والأفران والورش...إلخ .

وقد أدت كل هذه الأنشطة إلى انبعاث الملوثات الكيميائية وانتشارها فى الهواء المحيط ، لتؤثر سلباً على صحة الإنسان وسائر الأنظمة الأيكولوجية ، إذ يعزى ما يقرب من ٥٠% من الأمراض فى العالم إلى تلوث الهواء داخل وخارج المنازل^(١٧) .

بالإضافة إلى ما سبق تؤثر العوامل الطبيعية فى مصر والمتمثلة فى الرياح والعواصف الرملية للمصلة بالأفريقية والرمال من الصحراء التى تحيط بأغلب المدن المصرية التى تقع فى منخفض وادى النيل أحد أهم مسببات زيادة نسبة الأتربة العالقة والتقليل للتسرب فى هواء مصر .

وفى منطقة القاهرة الكبرى تزداد الظواهر الجوية فى فترة الخريف والمتمثلة فى تكون الهواء واستقراره (عدم تحركه) وانخفاض مستوى طبقة الانقلاب الحرارى ، الأمر الذى يوقى انتشار الملوثات وتشتتها وبالتالي حدوث نوبات حادة من تلوث الهواء فى الطبقة القريبة من سطح الأرض تظهر كالمسحابة السوداء تلوث هوائها وتحجب منورها .

وقد سميت هذه الظاهرة إعلامياً " بالمسحابة السوداء

معالجة موضوع الدراسة من خلال رصد وتحليل كارثة تلوث هواء القاهرة الكبرى (السحابة السوداء) التعرف على أسبابها الجذرية وتحليل السياسات والإجراءات التي قامت بها وزارة الدولة لشؤون البيئة لمعالجة هذه الكارثة وتحديد مدى ملامتها ، بفرض التعرف على الأسلوب العلمي الواجب اتباعه لإدارة هذه الكارثة ، ودور نظم المعلومات في ذلك لإقتراح التوصيات التي تعمل استخدام نظم المعلومات في إدارة هذه الكارثة .

ويتكون البحث من ستة مباحث هي :

المبحث الأول : توصيف حالة تلوث هواء القاهرة الكبرى (هل هي مشكلة أم كارثة ؟) .
المبحث الثاني : الأسباب الجذرية التي أدت إلى حدوثها .

المبحث الثالث : السياسات والإجراءات التي تتبعها وزارة الدولة لشؤون البيئة في التعامل مع هذه الحالة .
المبحث الرابع : الأسلوب العلمي لإدارة الكوارث البيئية .

المبحث الخامس : إستخدامات نظم المعلومات في إدارة الكوارث البيئية .

المبحث السادس : خلاصة ونتائج البحث وبعض أهم المقترحات التي تؤدي إلى الاستفادة القصوى من نظم المعلومات البيئية والجغرافية في إدارة كارثة السحابة السوداء .

وفيما يلي نتعرض بشئ من التفصيل لكل عنصر من العناصر السابقة.

المبحث الأول : توصيف حالة تلوث هواء القاهرة الكبرى " السحابة السوداء "

(هل هي كارثة أم مشكلة ؟)

الإجابة عن هذا التساؤل يجب أن نعرف أولاً على ماهية الكارثة البيئية :

لكارثة البيئية هي الحادث الناجم عن عوامل الطبيعية أو فعل الإنسان والذي يترتب عليه ضرر شديد بالبيئة وتحتاج لمواجهته إلى إمكانات تفوق القدرات المحلية^(١) .

جوانب الإصحاح البيئي ، كما يعد تحسين الظروف الصحية والبيئية لراً أساسياً للتنمية المستدامة^(٢) .

■ الهدف من البحث :

يهدف هذا البحث إلى التعرف على ما يلي :-

١- مسببات كارثة تلوّث توبات ثلاث الحدة لهواء القاهرة الكبرى " السحابة السوداء " ، بفرض إزالة مسبباتها أو التقليل من حدة آثارها .

٢- تقييم السياسات والبرامج البيئية التي طبقتها وزارة الدولة لشؤون البيئة للتعامل مع هذه الكارثة .

٣- الأسلوب العلمي لإدارة كارثة تلوث هواء القاهرة .

٤- أهمية نظم المعلومات ودورها في إدارة الكوارث البيئية .

٥- المقترحات التي تعمل الاستفادة القصوى من نظم المعلومات البيئية والجغرافية في إدارة كارثة تلوث هواء القاهرة بما يضمن عدم حدوثها ، وتقليل آثارها ، والعمل على إعادة التوازن والنشاط بعد انتهائها .

■ تساؤلات البحث :

يحاول هذا البحث الإجابة عن التساؤلات الآتية :-

١- هل تعتبر ظاهرة السحابة السوداء مشكلة أم كارثة بيئية ؟ .

٢- ما هي الأسباب الجذرية التي أدت إلى حدوث هذه الظاهرة ؟ .

٣- ما هي السياسات والإجراءات التي تتبعها وزارة الدولة لشؤون البيئة للتصدي لهذه الظاهرة ؟ .

٤- هل اتبعت وزارة الدولة لشؤون البيئة الأسلوب العلمي لإدارة الكوارث في التعامل مع هذه الظاهرة ؟ .

٥- إلى أي مدى يمكن أن تساهم نظم المعلومات البيئية والجغرافية في إدارة هذه الكارثة ؟ .

٦- ما هي المقترحات التي تعمل الاستفادة القصوى من نظم المعلومات البيئية والجغرافية في إدارة هذه الكارثة البيئية ؟ .

■ منهج وخطة البحث :

يستخدم هذا البحث منهجاً وصفيّاً تحليلياً يقوم على

يتبعها من زيادة فى الاستهلاك وتوليد المخلفات والتوسع الصناعى وزيادة المركبات فى الطرق) إلى انبعاث الملوثات الكيميائية وفتقارها فى الهواء المحيط .

♦ دور الطبيعة :

لدت العوامل الطبيعية فى مصر والمتمثلة فى الرياح والعواصف الرملية المحملة بالأتربة والرمال من الصحراء إلى زيادة نسبة الأتربة عالقة والغالبة للتسرب فى هواء مصر .

كما لعبت الظواهر الجوية فى فترة الخريف والتمثلة فى سكن الهواء (عدم تحركه) ، وانخفاض مستوى طبقة الانقلاب الحرارى إلى إعالة انتشار الملوثات وتشتيتها ، وقد أدى التدخل الإنسانى وعوامل الطبيعة فى هذه الحالة إلى حدوث التلوث الحادة لتلوث الهواء فى القاهرة الكبرى ولقى سميت إعلامياً " بالسحابة السوداء " .

■ السحابة السوداء حدث نال من عوامل الطبيعة وفعل الإنسان ويرتبط عليه ضرر شديد بالبيئة : فقد لبت ظاهرة السحابة السوداء وما يرتبط عليها من ضرر البيئة (تلوث حد الهواء) إلى مشاكل صحية خطيرة نتيجة الإصابة بأمراض عديدة ، إلى جانب مشاكل اقتصادية تمثلت فى انخفاض الناتج الإجمالى نتيجة انخفاض إنتاجية العاملين الذين أصابهم الضرر الصحية ، إلى جانب ارتفاع تكلفة العلاج الطبى .

■ السحابة السوداء حدث نال من عوامل الطبيعة وفعل الإنسان ويرتبط عليه ضرر شديد بالبيئة وتحتاج موجهته إلى إمكانيات تلحق للحد من السحابة :

فقد أشارت الدراسة التى تم إجرائها بواسطة مشروع نظم المعلومات البيئية المصرى أن إجمالى التكلفة المقترحة لمشروعات السيطرة على تلوث الهواء تبلغ ٦٢٠٣,٩ مليون جنيه ، المتاح منها فقط ٥٧٦,٦ مليون جنيه مصرية ، وهذا يعنى أن كلفة السحابة السوداء نتيجة تلوث الهواء تحتاج فى موجهته إلى إمكانيات تلحق للحد من السحابة ، وهو ما يوضحه الجدول التالي :

وتنقسم الكوارث البيئية إلى (١٧) :

(١) كوارث طبيعية :

(زلازل -براكين -فيضانات الخ)

(٢) كوارث الإنسان :

(الحروب - الإرهاب - الإهمال البشرى)

(٣) كوارث مشتركة بين لطبيعة والإنسان :

كان تبدأ بفعل الطبيعة ثم يودى سوء التصرف من جانب البشر إلى تفاقمها مثل الزلازل الذى يبدأ بفعل الطبيعة ، ثم يودى سوء تصرف البشر إلى زيادة حدة الكارثة وزيادة أضرارها ، أو أن تبدأ الكارثة بفعل الإنسان ثم تودى الظروف الطبيعية إلى تفاقمها مثل الحرائق نتيجة الإهمال البشرى وتلوث الرياح لتقلها لحد لملكن.

■ أنواع ومصادر الكوارث البيئية (١٨) :

تنقسم أنواع الكوارث البيئية من حيث مصادرها إلى ما يلى :

- أ- كوارث ناتجة من أعمال وحوادث تصيب النظم البيئية الطبيعية والمحمية .
- ب- كوارث بيولوجية .
- ج- كوارث ناتجة من أخطار الصناعة .
- د- كوارث ناتجة عن حوادث نقل النفايات الخطرة .
- هـ- كوارث ناتجة عن سريلت أو انفجارات فى مناطق تخزين المواد والنفايات الخطرة .
- و- كوارث ناتجة عن تحررات مواد مشعة .
- ز- كوارث ناتجة عن أخطال وتدمير نظم (محطات وشبكات) معالجة الصرف الصحى والصناعى .
- ح- كوارث ناتجة عن سريلت لبعض المواد الخطرة ومناطق الاستخدام .

■ توصيف السحابة السوداء قياساً على التعريف السابق للكارثة البيئية :

السحابة السوداء حدث نال من عوامل الطبيعة وفعل الإنسان :

♦ دور الإنسان :

فقد لبت الأنشطة الإنسانية (لزيادة السكانية وما

إجمالي للتكلفة المقترحة لمشروعات السيطرة على تلوث الهواء

مرحلة ثانية (مليون جنيه)	مرحلة أولى (مليون جنيه)		
	المطلوب	المتاح	
٤٥٠,١	—	١٦٥	التلوث الصناعي (الصناعات الكبرى)
١٤٢١	٢٠٤	١٢٠	خطة نقل الملوثات للمتوسطة والصغرى
٣٠٠	—	٢٥٦,٦	خطة نقل المدايخ
٨٣٠	١٣٥	—	ترشيده وتطوير الوقود
٨٣٥	٤٠٠	—	إدارة تلوث النقل
١٦٢,٥	١٠٠	—	السيطرة على حرق المخلفات
٢٧٥	٣٤٨,٩	—	السيطرة على الأتربة
٣٥	٣٥	٣٥	الدراسات والسياسات
٤١٠٤,٤	١٢٢٢,٩	٥٧٦,٦	الإجمالي
الإجمالي ٦٢٠٣,٩ مليون جنيه			

المصدر : جهاز شئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات البيئية للمصرى ، ٢٠٠٥.

عوامل تمثل الأسباب الجذرية لحوث هذه الكارثة ،
وتمثلت هذه الأسباب فيما يلى :

(١) حرق المخلفات البلدية الصلبة :

تقدر لكمية الإجمالية لتولد المخلفات فى مصر من
٦٢ - ٦٩ مليون طن سنوياً حسب تقديرات عام
٢٠٠٠^(٩) ، تمثل المخلفات البلدية منها من ١٤-١٥
مليون طن وهو ما يوضحه الجدول التالى :

يتضح مما سبق أن ظاهرة السحابة السوداء تتميز
كارثة بيئية قياساً على تعريف الكارثة البيئية طبقاً لما
ورد بقانون البيئة رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ .

المبحث الثالث : الأسباب الجذرية التى أدت إلى

وجود السحابة السوداء

أدت لزيادة السكانية المطردة فى مصر وما
صاحبها من تضاعف الأنشطة للتنمية إلى تضاعف عدة
كمية المخلفات الصلبة فى مصر حسب نوعها عام ٢٠٠١

نوع المخلفات	لكمية للتكديرة السنوية
البلدية (القمامة)	١٤ - ١٥ مليون طن
صناعية	٤ - ٤,٥ مليون طن
الزراعية	٢٣ مليون طن
الحماة	١,٥ - ٢ مليون طن
نواتج تطهير المصارف والجارى المائية	٢٠ مليون طن
المستشفيات	٠,١٢ - ٠,١٢ مليون طن
مخلفات دم وبناء	٣ - ٤ مليون طن

المصدر : الوثيقة الإرشادية لمنظومة للمخلفات الصلبة فى مصر ٢٠٠١ .

النسب المئوية لمحتويات المخلفات البلدية الصلبة في مصر حسب تقديرات عام ٢٠٠٠^(١٠)

المحتويات	النسب المئوية
المواد الحضرية	٦٠ - ٥٠ %
الورق	٢٥ - ١٠ %
البلاستيك	١٢ - ٣ %
الزجاج	٥ - ١ %
المعادن	٧ - ١,٥ %
النسبة	٧ - ١,٢ %
أخرى	٣٠ - ١١ %

المصدر: جهاز شئون البيئة، الإستراتيجية القومية للإدارة المتكاملة للمخلفات البلدية الصلبة، ٢٠٠٠.

أصبح الحرق المكثوف هو الوسيلة الأساسية للتخلص منها ، مما يؤثر على صحة الإنسان والبيئة ، إذ تتحلل هذه المخلفات مخلفة روائح كريهة وحشرات وقوارض مسببة للأمراض ، فضلاً عن أنها عرضة للإستعمال اللاقني مما يزيد من إنباتات الأتربة العالقة في الجو والغازات السامة والذئان .

(٢) الإنبعاثات الصناعية :

بلغت عدد المنشآت الصناعية الكبرى في القاهرة الكبرى ١٢٦٦٧ منشأة^(٢٣) وهو ما يشير إليه الجدول التالي :

ويوضح من الجدول السابق أن المواد العضوية تشكل نسبة من ٥٠ - ٦٠% وهو ما يستدعي الانتباه إلى ضرورة الاستفادة من هذه النسبة في إنتاج الغاز الحيوي أو السماد العضوي .

وجدير بالذكر أن القاهرة الكبرى تطوى على ١٥
مقلب مكشوفة وعشوائية^(٢١) و ١٥ موقعاً للمقلب
العامة و ٣٠ موقعاً للمقلب العشوائية .

وتشير البيانات إلى أن كمية المخلفات المجمعة من محافظة للقاهرة الكبرى حسب تقديرات يناير ٢٠٠٤ (٢٢) قد بلغت ٣٠٠٠ طن يومياً .

ويتضح مما سبق أن المخلفات الصلبة تعتبر من أهم مصادر تلوث الهواء بالقاهرة الكبرى ، حيث

عدد المنشآت الصناعية الكبرى في القاهرة الكبرى

القاهرة	الجيزة	القليوبية	القاهرة الكبرى
٢٧٦٨	٣٤٢	٥٧٢	٣٦٨٢
١٨٧٥	٥٢٨	٣٧٩	٢٧٨٢
١٠٠٧	٥١٢	٢٠٩	١٧٢٨
٤٥٢	١٥٠	٧٤	٦٦٦
٧٢٠	١٦٧	٥٦	٩٤٣
٥٩٣	٣٢٥	٤١٢	١٢٣٠
٣٢٨	٢٥٠	٨٨	٧١٦
١٧٩	٥٣	١٠١	٢٣٢
٤٥٧	١٤	٦	٤٧٧
٨٤٢٩	٢٣٤١	١٨٩٧	١٢٦٦٧

المصدر : وزارة الصناعة والتكنولوجيا

كما تضم القاهرة الكبرى عدة مصانع أخرى للتلوث الهوام^(٢٤) منها :-

١٧٠٠ مسبك

١٢٠٠ لدان محاجر

٥٣ فلخورة

٧٢ فرن جبرى

٨٤٢ مصنع طوب

١٥٢ ورشة بلاستيك

١١٠ كسارة حجارة

٤٣٦ مكسورة قمع

١٢٠٦ مصانع تصديئة

بالإضافة إلى معامل تكرير البترول ومصانع

للسيج

وقد أدى للتركز الجغرافى لكل هذه الأنشطة الصناعية بالقاهرة الكبرى مع استخدام التكنولوجيا للقيمة الملوثة إلى تلوث هوائها ، ولعل أهم أسباب هذا التلوث احتراق الوقود البترولى الذى يستخدم فى معظم

التوزيع النسبى للمركبات المرخصة فى القاهرة الكبرى عام ٢٠٠٤

نوع المركبة	العدد
خاصة	٩٩٥٨٨
أجرة	١١٨٩٥٣
توكبوس	٢٩٦٢٧
نقل	١٩٣٩٧٨
موتوسيكل	٢٠٦٦١
الإجمالي	١٥٤٤٩٦٧

المصدر: وزارة الداخلية ، الإدارة العامة للمرور ، إدارة الإحصاء .

(٤) حرق المخلفات الزراعية:

لقد أصبح التخلص من المخلفات الزراعية بشكل عيباً كبيراً على الفلاح والدولة فى الآونة الأخيرة، حيث يعتبر حرق هذه المخلفات من المصادات المعبية للفلاحين للتخلص منها بشكل غير مكلف ، مما أدى إلى زيادة حدة تلوث الهواء.

وتشير البيانات إلى أن إجمالى حمل التلوث بالأكثربة المعلقة قد بلغ ٨٤٣٠٠ طن عام ٢٠٠٤^(٢٥) وهو ما يوضحه الجدول التالي:

وتعتبر البيانات إلى أن ٢٥% من المركبات الجازولين يتجاوز صرماً أكثر من ٢٠ عام و٦٦% من المركبات الجازولين أكثر من ١٠ أعوام.^(٢٦) وتؤدى مشروعات النقل إلى العديد من التلوثات البيئية السلبية منها^(٢٨):

- ♦ أن الاستهلاك السنوى للوقود بقطاع النقل يصل لحوالى ٣١% من إجمالى استهلاك الطاقة بمصر.
- ♦ أن معدل الزيادة السنوية فى استهلاك الوقود بقطاع النقل يتراوح بين ٣- ٤%.

تقدير حجم الانبعاثات من المخلفات الزراعية

المحصول	المساحة المزروعة (إدان)	حمل الطقة (طن/إدان)	معدل التبعث الأتربة العالقة (كغم/طن)	حجم التبعثات الأتربة العالقة (طن)
الأرز	١٤٧٢١٢٤	٦,١	٨,٠	٦٤٨٨٨
القمح	٧٣٤٣٥٣	١,٦	١٤,٥	١٦٩٩٤
الذرة	١٦,٠٧٥٥٢	١,٧	٣,٨	٢٤١٨
إجمالي حمل التلوث بالأتربة العالقة (طن)				٨٤٣٠٠

المصدر : الإطار العام لاستراتيجية تحسين نوعية الهواء ، برنامج السياسات البيئية المصري، ٢٠٠٤.

(٥) الأتربة العالقة بالهواء:

عن الأتربة التي تتدفق من منطقة المقطم وتحملها الرياح على كلفة أحياء القاهرة، إلى جانب الصحراء كمصدر طبيعي للأتربة.

حيث تعد الأتربة العالقة في هواء القاهرة للكبرى من أكثر الملوثات التي يصعب السيطرة عليها، وتتحد مصادر هذه الأتربة بالنسبة للقاهرة الكبرى منها ما هو ناتج عن التربة والطرق والمصادر الصناعية بمختلف أنواعها وحرث المخلفات ومنها ما هو ناتج

ويوضح الجدول التالي نسب التلوث بالأتربة الصنعية العالقة من المصادر المختلفة^(٣٠):

نسب التلوث بالأتربة الصنعية العالقة من المصادر المختلفة

(المتوسط السنوي)

النسبة	المصدر
٣٦%	حرق المخلفات البنية
٣٢%	الانبعاثات الصناعية
٢٦%	عوادم المركبات
٦%	حرق المخلفات الزراعية

المصدر: الإطار العام لاستراتيجية تحسين نوعية الهواء - برنامج السياسات البيئية المصري، ٢٠٠٤.

٨,٧% وتستخدم محطات توليد الطاقة الكهربائية حوالي ٣٠ مليون طن مكافئ بترول سنوياً مما يؤدي إلى حدوث تلوث للهواء نتيجة عدم الاحتراق الكامل، كما أن ٦٥% منها وقود عالي الكبريت مما يزيد من حدة الأثر على تلوث الهواء.

وتستهلك القاهرة الكبرى ٤١% من كهرباء مصر ، و ٢٧% من الطاقة في مصر ، الأمر الذي يؤدي إلى تركيز ما يقرب من ١/٧ هذه الملوثات بالقاهرة الكبرى.^(٣١)

(٧) إلى جانب كل ما سبق فهناك العوامل التي تساهم بها الطبيعة في إحداث تيارات التلوث الحد في القاهرة الكبرى (المحابة السوداء) .

وتنقسم الأتربة إلى أتربة عالقة كلية، وأتربة متساقطة، وأتربة عالقة صخرية ، وكلها تؤدي إلى مخاطر صحية تتمثل في التهابات الشعب والسمعال المزمن والأمراض الصدرية وخلل في وظائف بعض أعضاء الجسم. ويزداد تركيز الأتربة بشكل واضح في فترة الخريف في مناطق مختلفة من القاهرة الكبرى نتيجة الظواهر الجوية أثناء تيارات تلوث الهواء الحادة، إذ يؤدي سكون الهواء وانخفاض طبقة الانقلاب الحراري إلى تركيز الملوثات في الهواء المحيط بالطبقة القريبة من سطح الأرض.

(٦) زيادة توليد الطاقة الكهربائية:

حيث يزداد توليد الطاقة الكهربائية سنوياً بنسبة

المناطق الحضرية والريفية في مصر.

كما قامت الوزارة بإعداد الوثيقة الإرشادية لمنظومات المخلفات البلدية الصلبة والتي تتضمن الإطار التشريعي لإدارة المخلفات الصلبة وتصوص القوانين والتشريعات والجرائم والعقوبات الخاصة بها، كما تضمنت إرشادات خاصة بمراحل منظومة المخلفات الصلبة البلدية، بالإضافة إلى التعريفات الخاصة بمنظومة المخلفات الصلبة البلدية ومكوناتها، وحالياً تقوم وزارة الدولة لشئون البيئة بوضع قاعدة معلومات خاصة بالمخلفات الصلبة.

كما قامت الوزارة بالتعاون مع جهاز الخدمة الوطنية للقوات المسلحة بوضع خطة لرفع التراكبات من المقلب العمومية بالقاهرة الكبرى وحول الطريق الدائري ونقلها إلى المدائن الحكومية للتخلص منها، حيث تم رفع ٤٠٦٠٩٤ م^٢ ونقلها إلى المدائن الحكومية التابعة للمحافظات.

(٢) في مجال الانبعاثات الصناعية:

قامت وزارة الدولة لشئون البيئة بتقسيم الصناعة بجمهورية مصر العربية إلى خمسة برامج رئيسية وهي:

- ١- برنامج قطاع الأعمال العام.
- ٢- برنامج المدن الصناعية الجديدة.
- ٣- برنامج المناطق الاستثمارية الحرة والمناطق الاقتصادية الخاصة.

- ٤- برنامج الصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- ٥- برنامج الصناعات المنتشرة بالمحافظات والمناطق المعتمدة بالمحافظات.

١- بالنسبة لبرنامج قطاع الأعمال:

يوجد ١٢٥ منشأة متوافقة بيئياً بإجمالي استثمارات بيئية تمت لتوفير الأوضاع ١٩١٣,٦٩ مليون جنيه مصري حتى يناير ٢٠٠٤^(٣٢). كما يوجد خطة مستقبلية لتوفير أوضاع ٥٧ منشأة أخرى.

٢- بالنسبة لبرنامج المدن الصناعية الجديدة :

قد تم اعتماد مبلغ ١,٢٩٠ مليون جنيه حتى ٢٠٠٤ لتوفير أوضاع للصناعة ، كما يوجد خطة لتوفير

وتتمثل في الرياح والعواصف الرملية المصاحبة بالآتية والرمال من الصحراء التي تحيط بأغلب المدن المصرية التي تقع في منخفض وادي النيل والتي تؤدي إلى زيادة نسبة الأتربة العالقة والغبار للتسرب في الجو.

وفي منطقة القاهرة الكبرى تزداد الظواهر الجوية في فترة الخريف (أكتوبر ونوفمبر) والشتاء في سكن الهواء واستقراره وانخفاض طبقة الانقلاب الحراري، الأمر الذي يعوق انتشار الملوثات المساق الإشارة إليها ويعوق تشتتها وبالتالي تظهر جميعها كالمحابة السوداء في الطبقة القريبة من سطح الأرض.

المبحث الثالث : السياسات والإجراءات التي

تبنتها وزارة الدولة لشئون البيئة للتعامل مع ثلوث التلوث الحاد بالقاهرة الكبرى

قامت وزارة الدولة لشئون البيئة بمجهودات كبيرة للحد من ثلوث هواء القاهرة الكبرى وذلك من خلال تفعيل قانون البيئة رقم ٤ لسنة ١٩٩٤، ولائحته التنفيذية، إلى جانب التعاون الوثيق بين الوزارات المعنية وتوفيق الأوضاع البيئية للمنشآت الصناعية بالقاهرة وتركيزها في مناطق ومدن صناعية جديدة بعيدة عن التكتل السكني، بالإضافة إلى مجهودات الحد من حرق المخلفات البلدية والزراعية والتوجه لاستخدامات بدائل الطاقة الآكل تلويثاً للبيئة، وهو ما يتضح لنا من خلال استعراض ما يلي:

(١) في مجال المخلفات البلدية الصلبة:

قامت وزارة الدولة لشئون البيئة بإعداد استراتيجية قومية لإدارة المخلفات الصلبة في مصر عام ٢٠٠٠ استهدفت إقامة نظام قومي فعال للإدارة المتكاملة للمخلفات الصلبة، تركز على محورين^(٣٣) هما:-
الأول: الإزالة السليمة للتراكبات المختلفة مع إعادة تأهيل مواقع هذه التراكبات وتوفير أماكن مناسبة للتخلص النهائي للمخلفات.

الثاني: بناء نظام قائم على إجراءات متكاملة تتضمن خفض من المبع، والتخزين، والجمع والنقل والاسترجاع والتخلص الآمن من المخلفات لكافة

لأوضاع ٣٣١ شركة.

٣- بالنسبة للصناعات الصغيرة والمتوسطة:

فإن الوزارة لديها خطة تشمل نقل وتطوير ٦ قطاعات صناعية ملوثة وهى مصانع الطوب- المسابك- للدبغ- مكابر الفحم- كسارات الرخام- النواخير بإجمالى عدد ٣٨٦١ منشأة.

كما يجرى الآن إعداد خطة لتوفيق لأوضاع المصانع على مدى خمس سنوات كمرحلة أولى وتشمل ٥ مكونات منها نقل المسابك والصناعات الصغيرة الملوثة، وقد تم إنفاق ١٢٠ مليون عليه بالفعل وبدأت إجراءات نقلها لمنطقة أبو زعبل بالقليوبية ومدينة الحرفيين بالجزيرة.

٤- بالنسبة لبرنامج الصناعات المنتشرة

بالمحافظات والمناطق المعتدة بالمحافظات:

فهناك تحدياً كبيراً يواجه الوزارة فى هذا الصدد حيث أن خطة توفيق الأوضاع تستلزم توفير البنى التحتية الكاملة للمنشآت وتكثيف الجهود التفتيشية عليها.

٥- أما برنامج المناطق الاستثمارية الحرة والمناطق الاقتصادية:

فترى الوزارة أن هذا البرنامج يمكن أن يتحمل تكاليفه القطاع الخاص، حيث تتطلب استثمارات غير ضخمة.

إلى جانب ما سبق فإنه قد تم إعداد استراتيجية وطنية للإنتاج الأنظف فى الصناعة المصرية وخطة عمل تهدف إلى تشجيع وتطبيق الإنتاج الأنظف

وطرقه، وذلك من خلال تشكيل لجنة من ٩ وزارات معنية (المالية- الصناعة والتنمية التكنولوجية- التعليم العالى - الدولة لشئون البحث العلمى- الكهرباء والطاقة- التجارة الخارجية وقطاع الأعمال العام - الصحة -السكان - البترول- إلى جانب وزارة الدولة لشئون البيئة) ومجموعة عمل داخل كل وزارة لمراجعة الوثيقة الخاصة بالاستراتيجية وكيفية تطبيقها.

(٣) فى مجال لزيادة المروية وكثافة النقل:

قامت الوزارة بالتنسيق مع وزارة الداخلية بإصدار قرار بتطبيق المادة رقم ٣٧ من اللائحة التنفيذية لقانون البيئة رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ وللخاص بفحص عوادم المركبات فى محافظاتى الجزيرة والقليوبية تبدأ من يونيو ٢٠٠٣، بالإضافة إلى توفير أجهزة فحص العوادم للمركبات بوحداث المرور فى مائتين المحافظةين.

كما تم إنشاء مركز نمونجى لفحص عوادم المركبات تابعاً لأجهزة شئون البيئة بغرض المساهمة فى إعداد الدراسات الخاصة بالملوث من عوادم المركبات، وعملات المعايرة وضبط الجودة لأجهزة الفحص للنمى لوحداث التراخيص، وتدريب القلمين على فحص المركبات بالجهات المعنية.

بالإضافة إلى ما سبق فقد قام جهاز شئون البيئة بالدعوة إلى التوسع فى استخدام الغاز الطبيعى كوقود نظيف صديق للبيئة، حيث تعتبر الانبعاثات الناتجة عن حرق الغاز الطبيعى منخفضة مقارنة بتلك الناتجة عن حرق الوقود السائل^(٢١) وهو ما يوضحه الجدول التالي:

نسبة العوادم المنبعثة نتيجة لحرق الغاز الطبيعى مقارنة بالبنزين	
١/١٠	كسيد النيتروجين
١/٢٥	أول كسيد الكربون
١/١٠٠	نسبة الهيدروكربونات

الطبيعى، إلى جانب إنشاء مركز قياس أداء وفحص عادم المركبات لاختبار السيارات الثقيلة بشركة مصر للبترول.

كما تم تحويل حوالى ٥٥ ألف مركبة خاصة وتاكسى للعمل بالغاز الطبيعى، وإنشاء ٨٧ محطة

وقد تم تنفيذ برنامج لاستخدام الغاز الطبيعى المصنوط من خلال مكون مشروع تحسين هواء القاهرة الكبرى عن طريق استبدال ٥٠ شاسيه أتوبيس للعمل بالغاز الطبيعى، كما تم إنشاء جرارين لهذه الأتوبيسات يوجد بكل منهما محطة تصرين بالغاز

تموين لهذه المركبات. (٣٦)

٤- في مجال حرق المخلفات الزراعية:

تبذل وزارة الدولة لشئون البيئة جهوداً كبيرة في الحد من الملوثات الناتجة عن حرق المخلفات الزراعية، فقد قامت الوزارة بحد اتفاقية مع معهد سيشولن للأبحاث وتصميم الآلات الزراعية بمدينة شينجنو بجمهورية الصين الشعبية بتوريد عدد ٢ وحدة لتحويل قش الأرز إلى غاز يستخدم كوقود لمنازل

للفلاحين للوصول إلى الاستغلال الكامل لقش الأرز. وقد وضعت الوزارة مخططاً يهدف إلى حل مشكلة المخلفات الزراعية (قش الأرز- حطب الأرز- مخلفات الأشجار) والعمل على كبسها منفردة أو مخلوطة وذلك لاستخدامها في تغذية الحيوانات وتوفير مبالغ كثيرة مهدرة في التنفيذ. ويوضح الجدول التالي ما تم إنجازه خلال السنوات الأخيرة في التعامل مع قش الأرز (٣٧):

ما تم إنجازه خلال السنوات الأخيرة

المعام	كمية قش المنتج	كمية قش التي تم تحويلها
٢٠٠٢/٢٠٠١	٢,٤٨ مليون طن	١,٥ مليون طن
٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢,٨٦ مليون طن	١,٧ مليون طن
٢٠٠٤/٢٠٠٣	٣ مليون طن	٢ مليون طن

المصدر: جهاز شئون البيئة، الوثيقة الإرشادية لمنظومة المخلفات الصلبة في مصر ٢٠٠١.

محافظة الجيزة (القوس الغربية للجوسبي) ومحافظة القاهرة (القوس الشرقية) وذلك بهدف تحسين نوعية هواء القاهرة بشكل أساسي إلى جانب أهداف أخرى.

أما عن تراب الأسمنت:

لقد تم نقل تراب الأسمنت الجانبي لمواقع تشوين بالقرب من القرى التي يبدأ بها برنامج رصف الشوارع القروية، إلى جانب التأكد من ضمان صيانة وتشغيل القلافل لمصانع الأسمنت.

كما تم تفعيل برنامج تحويل تراب الأسمنت إلى لوانى زجاجية، بالإضافة إلى تشغيل مصنع الطوب الخاص بالشركة القومية للأسمنت لتصنيع الطوب والبلاط من تراب الأسمنت.

وبالنسبة للسيارات والمحاجر ومحطات رصف الطرق:

لقد تبنت الوزارة عدة برامج هي:

- ١- برنامج نقل محطات الرصف خارج نطاق القاهرة الكبرى.
- ٢- برنامج السيطرة على نشاط المحاجر.
- ٣- برنامج الحد من تشغيل السيارات.
- (٦) في مجال تزايد الطاقة الكهربائية:

وتتضح من الجدول السابق أنه على الرغم من تجاوز المزارعين للمحاحل الزراعية المستهقة من قبل وزارة الزراعة لزراعة الأرز، إلا أن معدلات تحويل قش الأرز في تزايد عام.

(٥) في مجال التربة:

قامت وزارة الدولة لشئون البيئة بالتعاون مع وزارة الزراعة بعمل أحزمة خضراء طبيعية حول القاهرة الكبرى بإجمالي تكلفة ١٣,٧ مليون جنيه (٣٨) وذلك على النحو التالي:

٥٠ كم محافظة القاهرة

٢٨ كم محافظة الجيزة

٢٢ كم محافظة القليوبية

بالإضافة إلى مشروعات تشجير أخرى بإجمالي تكلفة ٤٠,٧ مليون جنيه وذلك على النحو التالي: (٣٩)

- ♦ بانوراما أكتوبر (١٥٠ فدان).
- ♦ مطار إمبابة (٨٥ فدان).
- ♦ تشجير أحياء الهرم والورق.
- ♦ تشجير مسار محور ٢٦ يوليو- ترعة المنصورة - ترعة المرويطية.
- كما قامت الوزارة بإنشاء غابات خشبية على نطاق

تتوافر فيه اتصالات فعالة، وفهم موحد بين جميع الأطراف المعنية بالكارثة، يمكنها من سرعة التحرك بتوظيف الطاقات والإمكانات لمعالجة نقاط الضعف، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى منع حدوث الكارثة.

المرحلة الثالثة: الاستعداد. والتحصين لمواجهة الكارثة: (١١)

ويقصد بهذه المرحلة للتدرج على وضع خطة متكاملة لمواجهة الكارثة وتحديد الإمكانات والقدرة الضرورية لتنفيذها، وتدريب الأفراد والمجموعات للقيام بأدوارهم في مرحلة المواجهة والتأهب للأساليب المناسبة لاختبار مدى فاعلية خطة المواجهة بفرض استحداث ما يساعد على زيادة فعاليتها.

المرحلة الرابعة: مواجهة الكارثة (احتواء أضرارها أو الحد منها):

فإذا لم يكن هناك خطر من حدوث الكارثة فإن على الجهة المعنية بها أن تولجها بالشكل الذي يقلل من أضرارها ويمنع انتشار آثارها إلى باقي أجزاء البيئة المحيطة بها.

ويتوقف نجاح الجهة المسؤولة في هذه المرحلة على درجة استعدادها لمواجهة الكارثة، وعلى طبيعة الكارثة نفسها وكفاءة وفعالية مركز للتوجيه والتحكم، وسدى تتعاون بين الأجهزة المعنية بالكارثة.

المرحلة الخامسة: مرحلة استعادة الأوضاع (إعادة التوازن والاستقرار):

وتشمل هذه المرحلة الإجراءات التالية:

♦ وضع خطة قصيرة المدى تساعد على تأمين الحد الأدنى الممكن لإعادة الحياة في المنطقة إلى وضعها الطبيعي أو إلى وضع قريب منه.

♦ وضع خطة بعيدة المدى لإعادة التوازن والاستقرار للمنطقة على النحو السابق لحدوث الكارثة إن لم يكن أفضل منه.

المرحلة السادسة: مرحلة التطم والدرس المستفادة:

وتضمن هذه المرحلة القيام بتسجيل الآثار الاقتصادية والاجتماعية التي ترتبت على الكارثة،

تم التنسيق بين الوزارة ووزارة البترول ووزارة الكهرباء والطاقة لتحويل وفود محطات توليد الطاقة بالقاهرة الكبرى للعمل بالفاز الطبيعي بنسبة ٩٨% من وفود هذه المحطات.

ويتضح مما سبق أن وزارة الدولة لشئون البيئة قد بذلت جهوداً جادة للتعامل مع الأسباب للجذرية التي تسببت في حدوث نوبات التلوث الحادة بالقاهرة الكبرى.

ولكن هل تبعت وزارة الدولة لشئون البيئة الأسلوب العلمي لإدارة الكوارث البيئية في التعامل مع كارثة تلوث هواء القاهرة؟

إن الإجابة عن هذا التساؤل تستدعي التعرف أولاً على الأسلوب العلمي لإدارة الكارثة البيئية.

البحث الرابع : إدارة الكوارث البيئية

ما هو المقصود بإدارة الكارثة البيئية؟

إدارة الكارثة البيئية " هي نشاط هادف يقوم به المجتمع لتفهم طبيعة المخاطر الماثلة لكي يحدد ما ينبغي عمله لإزالتها، وتنفيذ التدابير للتحكم في مواجهة الكارثة، وتخفيف حدة ما يترتب عليها من آثار " (١٢).

ولفناً لهذا المنظور المتكامل فإن إدارة الكوارث تعنى في جوهرها الإدارة المنظمة والمهذبة للتحكم في ظاهرة الكارثة من خلال مت مرحل أساسية هي:

المرحلة الأولى: للتصور بالحتمال حدوث الكارثة: (١٣)

وذلك من خلال بعض المؤشرات والظواهر التي تنبئ باحتمال حدوثها. وكلما كانت المنظمة المسؤولة (وزارة الدولة لشئون البيئة) مستعدة لمواجهة الكارثة كلما كانت قادرة على التعرف على الظواهر والإشارات.

المرحلة الثانية: اتخاذ الإجراءات الوقائية لمنع حدوث الكارثة:

ففي كثير من الحالات يكون من الممكن تفادي حدوث الكارثة لو توافرت للمسؤولين مهارة اكتشاف نقاط الضعف بها وتوافرت لديهم درجة عالية من التحكم في الطاقات والإمكانات في إطار مناخ تنظيمي

ويوضح من ذلك أن الوزارة لم تتخذ إجراءات تمكن تعاملها مع الظاهرة على أنها كثرة بيئية طبقاً لمرحلة إدارة الكوارث البيئية السابق الإشارة إليها ، بل تعاملت معها على أنها مشكلة ، وبالتالي لم يكن هناك إجراءات واضحة للاستعداد والتخفيف أو لمواجهة الكارثة ولعواقبها أثناء توليدها وحدوثها أو إعادة التوازن ، وذلك على الرغم من توقع حدوثها في كل خريف بالقاهرة الكبرى.

وهذا يعنى أن كل الإجراءات والسياسات المتبعة على الرغم من أهميتها، إلا أنها سوف تؤثر سلباً على المدى البعيد حيث اعتبرتها الوزارة مشكلة وليست كارثة.

المبحث الخامس : استخدامات نظم المعلومات في إدارة الكوارث البيئية
يعتبر اتخاذ القرارات الرشيدة في الوقت المناسب عاملاً رئيسياً لنجاح أى مؤسسة، حيث يعتمد ذلك على مدى جمع وتصنيف ودقة وتحديث البيانات المتاحة. وعلى ذلك تعد المعلومات شريكاً رئيسياً لكل مرحلة من مراحل إدارة الكوارث البيئية حيث يشمل ذلك تحديد جميع الجهات المعنية في كافة المستويات الإدارية ونوعية المعلومات وأنواع الكوارث وكيفية وقوعها ومناطق الخطورة المحتملة، وموارد مواجهة الكوارث سواء معدات أو إمدادات أو موارد بشرية.

■ نظم المعلومات البيئية:

تأسست الإدارة المركزية للمعلومات والحاسب الآلى بجهز شئون البيئة والتي تضطلع باللمسة نظم المعلومات الخاصة بالبيئة، وتوفير الأجهزة والنظم والبرامج والاعتماد على تطويرها وصيانتها لإمكان معالجة وتحليل المعلومات البيئية ونشر التقارير المتعلقة بالأوضاع البيئية، وحرصاً منها على سهولة إتاحة المعلومات للمواطنين، قامت الوزارة بإنشاء موقع متميز لها على شبكة الإنترنت^(*) يقوم بتقديم المعلومات والبيانات الخاصة بالوزارة والجهاز لكى يوفر

بالإضافة إلى إجراء التحليلات الشاملة لكل الخطوات وردود الأعمال حيال تطور الكثرة البيئية منذ بدايتها وحتى انتهائها. وتتضمن توثيق الدروس المستفادة من الكارثة لتنظيم الاستفادة الكاملة منها ورفع كفاءة وفعالية التدابير التي تقلل من فرص احتمالات تعرض للمنطقة لنفس الكثرة.

كما تتضمن تسجيل ودراسة المقترحات الخاصة بتقدي أوجه القصور والضعف لكى ظهرت أثناء المواجهة بما يمنع حدوث كوارث مستقبلية مماثلة ، أو يخفف من آثارها إن حدثت.

وبصفة عامة فهناك عدة عوامل يجب أخذها في الاعتبار عند تحليل الكثرة وهي:

١- لماذا حدثت الكثرة ؟ Why?

٢- ما هي الكثرة ؟ What?

٣- من هم المتأثرون بالكثرة ؟ Who?

٤- متى بدأت الكثرة ؟ When ?

٥- أين حدثت الكثرة ؟ Where?

مما سبق وباستعراض الأسلوب العلمي لإدارة الكوارث البيئية يتضح أن وزارة الدولة لشئون البيئة لم تتمكن من ظاهرة السحابة السوداء على اعتبار أنها كارثة بيئية رغم توفر كل موصفات الكارثة البيئية بها.

ولكنها انتهت في ذلك منهج حل المشكلات حيث قامت بما يلي:

١- قامت الوزارة بتعريف وتحديد وتصنيف الظاهرة بدقة.

٢- حددت الوزارة الأسباب الجذرية التي تسببت لتكوينها.

٣- قامت الوزارة بمواجهة هذه الأخطار من خلال طرح وتقييم بدائل لميلت وإجراءات تولجها للظاهرة.

٤- تم اختيار السياسات والإجراءات المناسبة للتصدى لهذه الظاهرة والسابق الإشارة إليها.

٥- قامت الوزارة بتبني السياسات والإجراءات المختارة بشكل مرحلي.

٦- تقوم الوزارة بمتابعة تنفيذ هذه السياسات.

(*) www.ecas.gov.eg.

تم التعاقد معهم ومع العاملين بجهز شؤون البيئة بالإنهاء من المخرجات الرئيسية للمشروع والتي تتضمن ما يلي:

- ◆ إنشاء نظام فني من الأجهزة والبرامج.
- ◆ إعداد ٧ تطبيقات كمبيوتر تتضمن نظاماً للمطومات الجغرافية (GIS) لتخزين البيانات واسترجاعها وتحليلها، و ٣ نظم معلومات للالتزام الصناعي، و ٣ نظم معلومات الإدارة.
- ◆ برنامج جيد لبناء القدرات للتدريب على تكنولوجيا المطومات (IT).

- ◆ خطة استراتيجية للمطومات البيئية من أجل تحقيق الفعالية في جميع المطومات البيئية التطبيقية التي يمكن الاعتماد على صحتها ومعالجتها ونشرها.
- ◆ خطة لتقديم الخدمات لاستكمال إدارة نظام المطومات البيئية وتشغيله وصيانته.

- ◆ برنامج المساواة بين الجنسين والذي تم تصميمه لرفع الوعي داخل جهاز شؤون البيئة فيما يتعلق بالقضايا المختلفة المتعلقة بالأنواع المصاحبة للأنثى البيئية ولبناء القدرات على إجراء تحليلات النوع باستخدام أدوات تكنولوجيا المطومات التي أعدها المشروع.

■ وحدة الاستثمار عن بعد: (RS)

وقد تم توسيع وحدة نظام المطومات الجغرافية (GIS) بجهاز شؤون البيئة من خلال بناء وحدة الاستثمار عن بعد. وقد تضمن ذلك شراء الأجهزة والبرامج ومجموعات البيانات وبرنامج تدريب مكثف.

وقد تم تطوير عدة تطبيقات للاستثمار عن بعد تتضمن ما يلي:

- ◆ تحديد المسطحات الخضراء في بعض الأحياء السكنية.
- ◆ رصد الزحف العمراني على الأراضي الزراعية.
- ◆ رصد ومتابعة نمو بعض المجتمعات العمرانية الجديدة.

معلومات عن مهام أو مسئوليات الوزارة، ويقوم بتقديم للتعليمات والإرشادات العلمية. (١٧)

■ الاختصاصات التخصصية:

- ◆ إنشاء وصيانة نظم المعلومات والحاسب الآلي من ناحية للتجهيزات والمعدات Hardware والبرامج والنظم التطبيقية Software المتعلقة بالبيئة وما يتصل بها من عناصر متنوعة.

- ◆ الحصول على نظم وبرامج الحاسب الآلي التطبيقية وتطويرها وصيانتها.

- ◆ تجميع وتصنيف للمطومات والبيانات البيئية التي ترتبط بميدان عمل الجهاز وتحليلها ومعالجتها وتشغيلها لإمكان تزويد الإدارة العليا والمعينين بالقطاعات والتروع والجهات المختلفة بحاجاتها التي تساعدها على رسم السياسات ووضع الخطط وترشيدها للقرارات.

- ◆ توثيق النظم والبرامج وقواعد المعلومات والعمل على نشر التقارير الدورية والسنوية الخاصة بها وبالأوضاع البيئية والاجتماعية والاقتصادية.

- ◆ متابعة أحدث التطورات العلمية في مجال تكنولوجيا الأجهزة وتطبيقات الحاسب الآلي ونظم المطومات وإعداد البحوث والدراسات اللازمة للتوصل إلى ما يمكن الاستفادة منه في كافة الأنشطة المختلفة.

■ مشروع نظم المعلومات البيئية المصري: (EIS)

يعمل هذا المشروع بالتعاون مع الإدارة المركزية للمعلومات والحاسب الآلي بجهاز شؤون البيئة (ERAA) بنمويل من الوكالة الكندية للتنمية الدولية (CIDA) لإعداد نظام للمعلومات البيئية (EIS) من شأنه أن يعزز قدرة جهاز شؤون البيئة على استخدام المطومات البيئية في عملية اتخاذ القرار لا سيما إدارة الكارثة البيئية.

وتعد مجموعة شركات روش إنتيليك كونسورتيوم (Roche Intelec Consortium) الجهة الكندية المنفذة (CEA) الممولة عن تنفيذ المشروع، والتي قامت من خلال التعاون مع الموظفين المحليين لاختين

حيث تقوم هذه الشبكة برصد وتحليل بيانات نوعية الهواء بالقاهرة الكبرى، ويتعاون مع هيئة الأرصاد الجوية لمكن الآن التنبؤ بحالة تلوث الهواء لمدة ثلاثة أيام قادمة، حتى يتم التحرك سرياً في مواجهة المشكلات المرتبطة بالنسب للتلوث وإدارة الكوارث والأزمات طبقاً للتوقعات المستخرجة من النظام.

هذا بالإضافة إلى رصد مصانع الأسمنت على مدار ٢٤ ساعة يومياً ومقارنة إنبعاثات المدخن بالمعدلات المسموح بها طبقاً لقانون البيئة.

ويوضح الشكل التالي مصادر التلوث بالقاهرة الكبرى والتي توضحه تفصيلاً وحدة نظم المعلومات الجغرافية بالإدارة المركزية للمعلومات والحاسب الآلي.

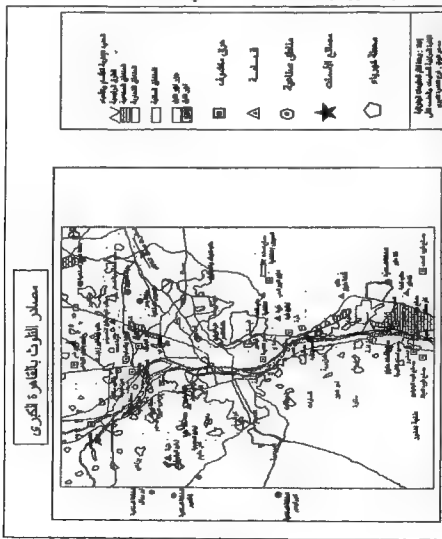
♦ رصد تلوث المساحات المائية للتلوث عن مخلفات السفن بخليج السويس.

♦ رصد ومتابعة الجهود المبذولة للحد من التلوث الناتج عن أنشطة المصانع في القاهرة الكبرى (شبرا الخيمة- منطقة حلوان).

♦ دراسة بعض الأنظمة البحرية على ساحل البحر الأحمر باستخدام تقنية الاستشعار عن بعد.

وبصفة عامة فإن نظم المعلومات الجغرافية (GIS) تساعد على تحديد الأخطار الممكنة في أي مكان بجمهورية مصر العربية، بالإضافة إلى تحديد أماكن ونوعيات الموارد اللازمة لمواجهة الكوارث البيئية.

وفيما يتعلق برصد تلوث الهواء فقد تم إنشاء شبكة متكاملة لرصد ملوثات الهواء تتكون من ٤٧ محطة،



تتود البيانات الأفضل إلى قرارات أفضل وهو ما توفره نظم المعلومات الجغرافية حيث أنها أداة للاستفسار والتحليل مما يسهم في وضع للمعلومات كاملة وواضحة بدقة أمام متخذ القرار.

كما تساهم نظم المعلومات الجغرافية في اختيار أنسب الأماكن (best site selection) بناء على معايير يختارها المستخدم مثل البعد عن الطريق الرئيسي بمسافة محددة، وتحديد حالة المرافق، والبعد عن مناطق التلوث.... فيقوم نظام المعلومات الجغرافي بإجراء هذا الاستفسار على قواعد البيانات، ويقوم باختيار مجموعة من المساحات التي تحقق هذه الاشتراطات ويترك لمتخذ القرار الاختيار النهائي.

وتقوم نظم المعلومات الجغرافية بتصنيف ودراسة العديد من البيانات في اتجاهات عديدة خاصة بتطبيقاتها للبيئة والبيولوجية والكيميائية والمناخية ... الخ وتقوم بتتبع للتغيرات الحادثة في منطقة معينة وتقدير للتأثيرات المختلفة على المناطق المجاورة عن طريق مقارنة مجموعة من الصور والخرائط في تسواريخ مختلفة.

وبالتالي فإنه فيما يتعلق بإدارة الكوارث البيئية تتوفر إمكانية تحليل شبكات الطرق والبنية الأساسية لتحديد لأصغر المسارات بين نقطتين وكذلك أنسب المسارات بين مجموعة من النقاط كما يفيد في تسهيل صيانة الشبكات الخاصة بالمرافق وكذا تصميم الشبكات الجديدة مما يوفر الوقت والجهد في مرحلة إستعدادة الأوضاع .

وعادة ما تكون الكوارث لحدث مكاني، ومن هنا فإن لتتلاكه الخرائط والمعلومات يسفر لمرأ هاماً لإدارة للكارثة. وتظهر أهمية نظم المعلومات الجغرافية التي تمتلك أدوات تخطيط الكوارث ورد الفعل للسلام للخروج من الكارثة وتحديد الأولويات وتطوير خطط العمل وتطبيق هذه الخطط لحماية الأرواح والممتلكات والبيئة.

وبصفة عامة فإن نظم المعلومات الجغرافية وسيلة تعتمد أساساً على استخدام الحاسب الآلي في تجميع ومعالجة وعرض وتحويل للبيانات المرتبطة بمواقع جغرافية لاستنتاجات ذات أهمية كبيرة في اتخاذ قرارات مناسبة.

وقد تطورت الحاجة إلى نظم المعلومات الجغرافية في المجالات والتخصصات المختلفة مثل للتخطيط العمراني وحماية البيئة واستخدامات الأراضي، وإدارة المرافق وغيرها بسبب قدرتها الهائلة على تنظيم وتحليل المعلومات الجغرافية، حيث تتمثل بالقدرات الآتية:

- ١- إمكانية الربط بين البيانات المكانية والوصفية.
- ٢- القدرة على التعامل مع عدة طبقات من البيانات في وقت واحد.
- ٣- القدرة التحليلية.
- ٤- المساهمة في دعم اتخاذ القرار.

ومن الناحية العملية فقد أثبتت نظم المعلومات الجغرافية أهميتها في حل العديد من مشكلات العالم خاصة المشكلات البيئية حيث يمكن أن تصل إلى عمل نموذج لدورة المحيط الكروني بأكمله.

■ خرائط البيئة :

وتتضمن البيانات الخاصة بنظم المعلومات الجغرافية خرائط للبيئة وهي تلك الخرائط التي تتعلق بالنواحي البيئية وكل ما يمت للبيئة بصلة، وتتضمن البيانات الخاصة بالبيئة والطقس ومخاطر البيئة وموارد الطبيعة وأماكن الملوثة البيئية وأماكن للمخلفات والمدافن الصحية وأماكن محطات رصد تلوث الهواء والماء، وأماكن المحميات الطبيعية.

كما تتضمن نظم المعلومات الجغرافية صورا للأعمال الصناعية، وصورا جوية وبيانات جوية وإحصائية.

■ استخدامات نظم المعلومات الجغرافية في

إدارة الكوارث البيئية:

المصرية التي تقع في منخفض وادي النيل، بالإضافة على سكن الهواء وإستقراره في فترة الخريف ، وانخفاض مستوى طبقة الانقلاب الحراري، الأمر الذي يعوق انتشار الملوثات وتشتتها.

ثم استعرض البحث أهم السياسات والإجراءات التي تتبناها وزارة الدولة لشئون البيئة بالتعاون مع الوزارات المعنية للحد من الظاهرة والتي ركزت بشكل أساسي على ما يلي:

- ١- سياسات وإجراءات للتعامل مع المخلفات البلدية الصلبة.
- ٢- سياسات وإجراءات للحد من التلوث الناتج عن النشاط الصناعي.
- ٣- سياسات وإجراءات للتعامل مع المخلفات الزراعية.
- ٤- سياسات وإجراءات للحد من التلوث الناجم عن الزيادة المرورية وكثافة النقل.
- ٥- سياسات وإجراءات للحد من الأتربة والرمال.
- ٦- سياسات وإجراءات للحد من التلوث الناجم عن توليد الطاقة الكهربائية.

وهو ما يخاطب الفعل الإنساني المساهم في إحداث هذه الكارثة.

وقد خلص البحث إلى أن تدخلات وزارة الدولة لشئون البيئة للتعامل مع الظاهرة (المسحابة السوداء) نتجه لاعتبار هذه الظاهرة مشكلة وليست كارثة ، ومن ثم فقد تبنت الوزارة المنهج العلمي لحل المشكلات في التعامل مع الكارثة والذي يقوم على تحديد وتعريف للمشكلة ثم البحث عن الأسباب الجذرية التي أدت إليها، ومن ثم طرح بدائل الحلول واختيار أفضلها وتنفيذها ومتابعتها.

وعلى الرغم من الجهود الضخمة التي بذلتها وزارة الدولة لشئون البيئة بالتعاون مع الوزارات المعنية إلا أنها- من وجهة نظر الباحثة- ليست هي الأسلوب العلمي الذي يحظى الظاهرة ويحصرها ويقلل من

ويتيح نظم المعلومات الجغرافية لمتخذي القرار الوصول السريع والمرئي للمعلومات الحيوية عن موقع الكوارث مما يساعد على تطوير خطط العمل التي تطبع أو ترسل لأفراد فريق التعامل مع الكارثة وبالتالي تساعد على تنسيق وتنفيذ جهود الطوارئ.

البحث السادس: خلاصة ونتائج توصيات

تناول هذا البحث وصفاً تحليلياً لحالة التلوث الحادة لتلوث هواء القاهرة الكبرى والتي سميت إعلامياً باسم "المسحابة السوداء" بغرض تشخيص الحالة ومعرفة ما إذا كانت تعتبر مشكلة أم كارثة بيئية ، ومن خلال استعراض تعريف الكارثة البيئية طبقاً لما ورد بالكتاب رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ في شأن حماية البيئة، اتضح أن ظاهرة المسحابة السوداء تعد كارثة بيئية، حيث تطبق عليها كل ما ورد في تعريف للكارثة البيئية من حيث:

- ١- أنها حدث ناتج عن عوامل طبيعية وفعل الإنسان.

٢- أنه يتربط عليها أضرار شديدة بالبيئة.

٣- تحتاج مواجهتها إلى إمكانيات تفوق القدرات المحلية.

ثم تم التعرض من خلال البحث إلى الأسباب الجذرية التي تسببت في حدوث هذه الكارثة في خريف كل عام بسبب ظاهرة القاهرة الكبرى والتي تمثل أهمها فيما يلي:

(أ) عوامل خاصة بفعل الإنسان:

- ١- حرق المخلفات البلدية الصلبة.
- ٢- الانبعاثات الصناعية.
- ٣- الزيادة المرورية وكثافة النقل.
- ٤- حرق للمخلفات الزراعية.
- ٥- الأتربة والرمال والغبار.
- ٦- زيادة توليد الطاقة الكهربائية.

(ب) عوامل خاصة بفعل الطبيعة:

الرياح والعواصف الرملية المحملة بالأتربة والرمال من الصحراء التي تصطب بأغلب المدن

تحديد الأخطاء الممكنة في أى مكان، وتحديد أماكن ونوعيات الموارد اللازمة للتعامل معها.

■ أهم النتائج:

باعتراض ما سبق تم التوصل إلى للنتائج التالية:

(١) أن حالة القنويات الحادة لتلوث هواء القاهرة الكبرى "السحابة السوداء" تعتبر كارثة وليست مشكلة، حيث تعنى المشكلة انحراف بين ما هو كائن وما يجب أن يكون، ولكن الكارثة البيئية تعرف بأنها "الحادث الناتج عن عوامل الطبيعة أو فعل الإنسان والذي يترتب عليه ضرر شديد بالبيئة وتحتاج مواجهته إلى إمكانات تفوق القدرات المحلية".^(١٢)

(٢) تمثلت الأسباب الجذرية التي أدت إلى حدوث كارثة السحابة السوداء فيما يلي:

(أ) أسباب بفعل تدخل الإنسان:

- ١- حرق المخلفات البلدية الصلبة.
- ٢- الانبعاثات الصناعية.
- ٣- الزيادة المرورية وكثافة النقل.
- ٤- حرق المخلفات الزراعية.
- ٥- الأتربة والرمال والغبار.
- ٦- زيادة توليد الطاقة الكهربائية.

وكلها تعد تداعيات للزيادة السكانية الهائلة مع انخفاض الوعي البيئي.

(ب) أسباب بفعل عوامل الطبيعة مسبق الإشارة إليها .

(٣) اتبعت وزارة الدولة لشئون البيئة سياسات وإجراءات جادة للتعامل مع كارثة السحابة السوداء ولكنها اتبعت في ذلك المنهج العلمي لحل المشكلات الذي يرمى إلى تعريف وتحديد المشكلة ، ثم التعرف على الأسباب الجذرية التي أدت إلى حدوثها ، ثم طرح بدائل حلول واختيار أفضلها وتطبيقه ومتابعته.

ويرجع ذلك إلى اعتبار أن هذه الحالة هي مشكلة وليست كارثة ، وعلى ذلك لم تظهر جهود الوزارة

أخطارها. حيث أثبت البحث أن هذه الظاهرة تعد كارثة وليست مشكلة، وبالتالي كان من المفترض أن يتم التعامل معها باستخدام المنهج العلمي لإدارة الأزمات والكوارث والذي يمثل في المراحل التالية:

- ١- الشعور باحتمال وقوع الكارثة.
- ٢- اتخاذ الإجراءات الوقائية لمنع حدوث الكارثة.
- ٣- الاستعداد والتحضير لمواجهتها.
- ٤- مواجهة الكارثة واحتواء أضرارها أو الحد منها.
- ٥- استعادة الأوضاع وإعادة التوازن.
- ٦- التعلم والدروس المستفادة.

وقد تلاحظ غياب دور الوزارة في المراحل السابقة، على الرغم من وقوع حدوثها في خريف كل عام، إذ أنها تكثفت بالتعامل بشكل مباشر مع الأسباب الجذرية التي أدت إليها دون وضع خطة متكاملة لمواجهتها أثناء حدوثها وتدريب الأفراد والمجموعات للقيام بأدوارهم في مرحلة المواجهة لاحتمالها ومحصرتها والحد من آثارها الخطيرة، وبالتالي لا يوجد خطة لاستعادة الأوضاع.

كما أنه لم يظهر دور الوزارة في مرحلة التعلم والدروس المستفادة، على الرغم من تكرار حدوث الكارثة كل خريف منذ عام ١٩٩٩ إلى الآن ... إلخ، إلا أنه لا يوجد تسجيل للكثير الاقتصادية والاجتماعية التي ترتبت على الكارثة في كل عام لإجراء التحليلات الشاملة لكل الخطوات وردود الأعمال ومقارنة ذلك عام بعد عام والوقوف على نقاط الضعف أو القصور وأخذها في الاعتبار في المستقبل كدروس مستفادة.

وفي نهاية البحث تم التفرع إلى نظم المعلومات مع التركيز على نظم المعلومات البيئية والجغرافية كترتكب أساسى لكافة مراحل إدارة الكوارث البيئية، والدور الذي تلعبه نظم المعلومات لترشيد القرارات فيما يتعلق بالتعامل مع الكوارث البيئية بما يساعد على

المتكاملة لإدارة الكورث البيئية.

(٣) بناء كوار فنية متخصصة فى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وزيادة كفاءة وقدرات العاملين بوزارة الدولة لشئون البيئة من خلال التدريب المستمر للحصول على أحدث ما تم التوصل إليه فى مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

(٤) استخدام نظم المعلومات فى متابعة التزام المشروعات بالاشتراطات البيئية أثناء مراحل الإنشاء والتشغيل من خلال قروح جهاز شئون البيئة والإدارة العاملة للتفتيش.

(٥) نشر الثقافة البيئية لدى المواطنين من خلال موقع الوزارة الإلكتروني لتفعيل دورهم فى الحفاظ على البيئة، مع توعيتهم بأهم الممارسات والسلوكيات الواجب اتباعها عند حدوث كارثة بيئية ، لا سيما كارثة السحابة السوداء.

(٦) استخدام البريد الإلكتروني للوزارة لدعم الاتصالات القوية بين الأطراف فى حالة وقوع الكارثة.

(٧) استخدام نظم المعلومات فى إجراء مقارنات تطويرية^(١٠) بين الأداء المحلى فى إدارة الأزمات والكورث وبين النموذج ومعدلات الأداء المثالى عالمياً ، لسهولة تبادل المعلومات والقرارات وإعداد تبويات بيئية مستقبلية دقيقة.

(٨) بناء قاعدة بيانات ومعلومات عن الكورث والأزمات المحلية والإقليمية والعالمية بغرض توفير المزيد من المعلومات والخبرات لدعم القرارات الاستراتيجية عند التعامل مع الأزمات والكورث البيئية.

(٩) استخدام تكنولوجيا المعلومات (الإنترنت) للتعرف على الحلول غير التقليدية للتعامل مع بعض مسببات الكورث البيئية، لا سيما السحابة السوداء أمثلة:

- التعامل مع المخلفات الزراعية.^(١١)
- التعامل مع المخلفات البلدية الصلبة.^(١٢)

بوضوح فى معظم مراحل إدارة الكورث وذلك على الرغم من وجود خطة وطنية لمواجهة الكورث البيئية لدى الوزارة.

(٤) ترتب على اعتبار كارثة السحابة السوداء مشكلة وليست كارثة أن الجهود الكبيرة التى بذلتها وزارة الدولة لشئون البيئة سوف تؤتى ثمارها على المدى البعيد، الأمر الذى يؤدى إلى استمرار أنواع الكارثة فى خريف كل عام بالقاهرة الكبرى على مدى عدة سنوات قادمة وإن انخفضت حدثها شيئاً بشيء، حيث لم تتخذ الوزارة أية إجراءات لمواجهة الكارثة ولحقوقها ولحد من استمرارها أثناء حدوثها.

(٥) تلعب نظم المعلومات بصفة عامة ونظم المعلومات البيئية والجغرافية بصفة خاصة دوراً أساسياً فى كفاءة مراحل إدارة الكورث البيئية، الأمر الذى يؤدى إلى ترشيد القرارات فى التعامل مع الكورث البيئية.

■ أهم التوصيات:

اعتماداً على النتائج السابقة، تطرح الباحثة عدة توصيات من شأنها تعظيم الاستفادة من نظم المعلومات بصفة عامة ونظم المعلومات البيئية والجغرافية بصفة خاصة فى إدارة الكورث البيئية على النحو الذى يضمن عدم حدوث الكارثة أو التقليل من أثارها بإعداد التدابير اللازمة باستخدام تقنيات نظم المعلومات، وقد تمثلت أهم هذه التوصيات فيما يلى:

(١) الاستفادة من نظم المعلومات البيئية والجغرافية للتعرف على نقاط الضعف والفرق داخل القاهرة الكبرى وأهم الفرص المتاحة والتهديدات المحيطة بها، حتى يمكن بناء استراتيجيات تمكن من الحد من الكورث البيئية لا سيما كارثة السحابة السوداء.^(١١)

(٢) إقامة شبكة معلومات بيئية متكاملة بين الوزارات والهيئات الحكومية ذات الصلة، لتكون نواة لضم جميع المؤسسات والهيئات والشركات غير الحكومية لتبادل المعلومات البيئية، الأمر الذى يعظم من فرص الاستفادة بالخبرات المختلفة ويدعم التعاون والرؤية

تؤخذ في الاعتبار مستقبلاً.

مراجع البحث

(1) Michael. Allaby: Macmillian Dictionary of Environment Macmillian Press London, 2004, P.83.

(2) الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء ،

للكتاب الإحصائي السنوي ٢٠٠٣ - ٢٠٠٠

. CAPMAS

(3) قانون البيئة رقم (٤) لسنة ١٩٩٤ .

(4) Dobson, A., Jolly, A., & Rubenstein, D., The green house effect and biological diversity, Trends in Ecology and Evolution 4, 1999, P.8.

(5) Emilio. F. Moran, Human adaptation an introduction to Ecological anthropology, Wesview, Canada, 1997, P. 35.

(6) Faten Salah Tawfik Hamad : Particular Assessment and pollution control for cement industry, PhD Cairo University - Faculty of Engineering - Department

of Chemical Engineering , 1999, P. 57.

(7) <http://www.Feodo.net/Environment/Pollution/AirPollution.htm>.

(8) الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء ،

للكتاب الإحصائي السنوي، ٢٠٠٣.

(9) وزارة الداخلية ، الإدارة العامة للمرور ، إدارة

الإحصاء .

(10) وزارة الدولة لشؤون البيئة ، تقرير حالة

البيئة في مصر ٢٠٠٤ ، مايو ٢٠٠٥ ، ص ١٥ .

(11) <http://www.Islamonline.net/id-Arabic/dowalia/science-35/science3.asp>.

(12) <http://encarta.msn.com/encyclopedia-61577413-1/pollution.html>.

(13) وزارة الدولة لشؤون البيئة ، حالة البيئة في

مصر ٢٠٠٤ ، مايو ٢٠٠٥ ، ص ١٠٣ .

(14) WHO: Health and environment in sustainable development, five years after

- الحد من الزيادة المرورية وكثافة النقل. (١٤)

- نظم الإدارة البيئية الأيزو ١٤٠٠٠. (١٥)

(١٠) الاستفادة من نظم وتكنولوجيا المعلومات (الانترنت) في نشر الأبحاث العلمية لإتاحة الفرصة لأكثر كم للاستفادة السريعة والفورية من المعلومات الواردة بها ذات الصلة بإدارة الكوارث البيئية.

(١١) استخدام نظم المعلومات الجغرافية GIS في تدريب الأفراد على إدارة الكوارث البيئية من خلال عمل محاكاة للواقع عن طريق بناء نماذج تمكن من فهم المواقف المحددة والتكيف بالنتائج المستقبلية الناتجة عن تدخل ما.

(١٢) استخدام نظم المعلومات الجغرافية GIS في إجراءات تحليلات واستقصاءات كاملة بمجموعة من المعايير عن الكوارث البيئية للتعامل معها ومسابقاتها ثم استعراض النتائج على شاشة لتظهر جميع المعالم التي تطبق عليها هذه المعايير كدروس مستفادة.

(١٣) استخدام نظم المعلومات الجغرافية في حمل خرائط الأساس التي توضح الظواهر الموجودة على سطح الأرض بطريقة تفصيلية تتضمن الشوارع والطرق السريعة والحدود الخاصة بالأحياء والمناطق السياسية والبحيرات والحدائق ، على أن يتم تحديثها باستمرار الأعمار للصناعة الناتجة عن الاستثمار عن بعد ، لترشيح قرارات التكثف لمواجهة الكارثة البيئية.

(مثال: سرعة الوصول المرئي لمنفذى القرارات للمعلومات الحيوية عن موقع الكارثة - إعادة هندسة حركة المرور - التعرف على أقرب مناطق تجمع الموارد الطبيعية لمنطقة ما - أماكن تركيزات المخلفات الخ) .

(١٤) استخدام نظم المعلومات الجغرافية في عمل مقارنة بين مجموعة من الخرائط والصور في تواريخ مختلفة لمنطقة ما لمعرفة آثار أنشطة معينة عليها لتكون بمثابة تسجيل وتوثيق لردود الأعمال لما يعطى دروس مستفادة

- لامتراتيجية تحسين نوعية الهواء ، برنامج المساهمات البيئية المصري، ٢٠٠٤.
- (٣٠) للمرجع السابق.
- (٣١) وزارة الدولة لشئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات البيئية المصري ، ٢٠٠٥.
- (٣٢) وزارة الدولة لشئون البيئة، تقرير حالة البيئة في مصر ٢٠٠٤، مايو ٢٠٠٥، ص ١٢٠.
- (٣٣) للمرجع السابق، ص ١٠٥.
- (٣٤) للمرجع السابق، ص ٢١.
- (٣٥) وزارة الدولة لشئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات البيئية المصري، ٢٠٠٥.
- (٣٦) جهاز شئون البيئة ، الوثيقة الإرشادية لمنظومة المخلّفات الصلبة في مصر ٢٠٠١.
- (٣٧) وزارة الدولة لشئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات المصري، ٢٠٠٥.
- (٣٨) للمرجع السابق .
- (٣٩) وزارة الدولة لشئون البيئة ، الخطة الوطنية لمواجهة الكوارث البيئية في جمهورية مصر العربية ، فبراير ٢٠٠٣، ص ٥.
- (٤٠) د. سمير محمد فريد، إدارة الأزمات، بحث غير منشور ، ٢٠٠٥، ص ٤.
- (٤١) وزارة الدولة لشئون البيئة، جهاز شئون البيئة، الخطة الوطنية لمواجهة الكوارث البيئية في جمهورية مصر العربية، فبراير ٢٠٠٣، ص ٥.
- (٤٢) جهاز شئون البيئة ، الإدارة المركزية للمعلومات والصليب الأحمر .
- (٤٣) القانون رقم (٤) لسنة ١٩٩٤ بشأن حماية البيئة.
- (٤٤) د. مسم شلتوت، حتى لا تتكرر ظاهرة السحب السوداء، معهد للبحوث الفلكية- حلوان.
- hHP: //www.islamonline.net/ia/_arabic/dowalia/science_35/science.3asp.
- (٤٥) د. فريد النجار، آليات إدارة الأزمات

the earth summit , Geneva , world health organization , 1997 .

(15) WHO:Implementation of the global strategy for health for all by the year 2000 . Third evaluation, General protection of the environment (air, water, soil, food, safety, housing , workplace). Alexandria , WHO Regional office for the eastern Mediterranean an 1997 .

(١٦) قانون البيئة رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ .

(١٧) وزارة الدولة لشئون البيئة ، جهاز شئون البيئة ، الخطة الوطنية لمواجهة الكوارث البيئية في جمهورية مصر العربية ، فبراير ٢٠٠٣ ، ص ص ٢١٣ .

(١٨) وزارة الدولة لشئون البيئة ، المرجع السابق ، ص ص ٤٠٥ .

(١٩) جهاز شئون البيئة ، الوثيقة الإرشادية لمنظومة المخلّفات الصلبة في مصر ٢٠٠١ .

(٢٠) وزارة الدولة لشئون البيئة ، تقرير حالة البيئة في مصر ٢٠٠٤ ، القاهرة ، ٢٠٠٥ ، ص ١١٧ .

(٢١) وزارة الدولة لشئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات البيئية المصري ، ٢٠٠٥ .

(٢٢) جهاز شئون البيئة ، تقرير حالة البيئة في مصر ٢٠٠٤ ، القاهرة ، ٢٠٠٥ ، ص ١١٩ .

(٢٣) وزارة الصناعة والتكنولوجيا .

(٢٤) وزارة الدولة لشئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات البيئية المصري ، ٢٠٠٥ .

(٢٥) وزارة الدولة لشئون البيئة ، تقرير حالة البيئة في مصر ٢٠٠٤ ، القاهرة ، ٢٠٠٥ ، ص ١٠٣ .

(٢٦) وزارة الداخلية، الإدارة العامة للمرور، إدارة الإحصاء، ٢٠٠٥.

(٢٧) وزارة الدولة لشئون البيئة ، مشروع نظم المعلومات البيئية المصري ، ٢٠٠٥ .

(٢٨) للمرجع السابق .

(٢٩) جهاز شئون البيئة ، الإطار العام

والكوارث لى القرن ٢١، نموذج المقارنات الإلكترونية، ورقة عمل، المؤتمر السنوى للبحر، إدارة الأزمات والكوارث البيئية فى ظل التغيرات والمستجدات العالمية المعاصرة، المجلد الثانى، كلية التجارة، ديسمبر ٢٠٠٥، ص ١٣٤٢، ١٣٤٣. (٤٦) د. هدى مسعود، إعادة التدوير .. حتى تلتقى البيئة مع الاقتصاد.

- <http://www.islamonline.net/Arabic/Science/2001/02/Article14.Shtml>.

- www.ceaa.gov.eg/Arabic/main/env-recycling-orgri.asp.

(47) <http://www.middle-east-online.com/environment?id=20134>.

(48) - <http://www.islamonline.net/Arabic/science/2001/01/Article12.shtml>.

<http://www.middle-east-online.com/environment?id=20113>.

(49) <http://www.akms.org/news.htm>.

Critical Analysis of Mission Training An Applied study on the Central Directorate in Service Training Of the Ministry of Education

Dr.Omayma Kamal El-Dean Mohammed El-
shaacr
Associate professor

**College of Management and Technology
Arab Academy for Science and Technology
& Maritime Transport**

Introduction

Egypt has been increasingly expanded its investments in the educational field. However, the educational process is still needed further improvements. This can partly be traced to malfunction of schools, obsolete knowledge and ineffective skills of most teachers that have a negative impact on the educational level of students. This is accompanied by difficult economic conditions that teachers have witnessed and lead them to suffer from their limited salaries and low morale. Teachers respond to this situation by giving students private lessons with higher salaries to improve their personal income, but they are fully exhausted with extra private teaching load. Also, they have shortage of time for improving their knowledge and skills; consequently, students don't benefit well from their schools and their rate of absenteeism is high. For this reason, the parents of students look for better teaching although its cost is high. This means that the educational function moved from schools to homes and private educational centers. Returning it back to schools, it requires training teachers effectively and improving other conditions of teaching.

Since this study is concerned with training teachers, the ministry of education has designed different training programs for teachers. But the most important one is the mission training program for teachers that began in 1980s. It should be noted in this sphere, it dated to the time of Mohamed Ali who sent persons abroad to train in various fields of specialization. The main purpose of the mission training program is to provide teachers with the chance to train in the recent trends of teaching in England after attending the preparatory training program in Egypt.

A. The design of study

The research problem is that the Egyptian educational climate is characterized by the decline of students' level of education in the three stages of elementary, preparatory and secondary schools. This problem is mostly derived from unsuitable teaching methods, the lack of teachers' awareness about updating their knowledge and developing

their skills that fit recent challenges, changes and technological development. Therefore, teachers' performance needs greater improvement. This makes training an integral component of the educational process to familiarize teachers with new approaches of teaching, knowledge of their specialization, develop their skills and improve their performance.

According to the research problem, the goal of this study is to determine whether the mission training program is effective or not. More definitely, it is concerned with how the Central Directorate for in Service Training (C.D.I.S.T.) manages its training process. This requires investigating and analyzing the three stages of its training process: planning implementing and evaluating to determine whether there are integration and coordination among them or not.

The effective training of this study is characterized by:

1. The well-defined goals to determine the guidelines for designing and implementing the training program.
2. The availability of various sources of training needs assessment to provide the training program with the accurate basis for its design.
3. The well integrated training program in terms of its design and implementation. It consists of appropriate selection of trainers and trainees, training aids, methods, period, content and layout of training.
4. The accurate evaluation of the training program
5. Problems that are obstacles for developing the training program and suggestions for improving it.

Depending on the goal of this study, its significance is that training teachers has eventually become the most effective tool for raising the effectiveness of the educational process in a way that adapts it to new variables and changes in the external environment, such as globalization, information technology, the internet, quality assurance....etc. This will meet Egypt's needs for a new generation who will be able to implement and execute its developmental plans in various sectors that will not be attained without training teachers.

On the basis of research significance, the

research questions are:

- Are there integration and coordination between the design and implementation of the training program?
- Does the implementation of the training program achieve its desired results?

B. Research methodology:

It is a descriptive- analytical research. It depends on two methods of data collections: primary data and secondary data. Primary data include interviews with under secretary of the C.D.I.S.T., and the training manager and supervisor of program, questionnaires addressed to both trainers and trainees and participatory observation. Secondary data are archival data of the C.D.I.S.T., books and journals.

This research studies the entire population of both trainers and trainees in the C. D.I.S.T.'s Cairo center only because the C.D.I.S.T has 14 centers in different governorates .The number of trainers is 21 and questionnaires were addressed to all of them. The response rate is 76.19% which means the credibility is good. Their actual number becomes 16 trainers. Also, questionnaires were addressed to the total number of trainees which is 172 and the response rate is 91.86% which is highly credible. The real number of trainees becomes 158 trainees.

The statistical analysis of questionnaires was made by the statistical package for social sciences (SPSS).

The purpose of statistical analysis techniques is to test research questions and measure relationship between variables. It includes frequency distribution, correlation and indicators. Also, it includes mean and median. Frequency distribution clarifies the percentages of respondents about every item that determines its relative priority and importance. Correlation measures the relationship between two qualitative variables. It depends on the gamma measure to test the relationship between ordinal variables. The value of gamma ranges between 1 and -1. This measure aims at determining whether there is a significant relationship or not between variables, the strength of this relationship and whether it is positive or negative.

Lastly, the indicator consists of sub indicators of the respondents' opinions about them and the midpoint of the indicator determines its result, it will be discussed in details later.

The statistical analysis of the characteristics of personal data of both trainers and trainees are the following:

As for trainers, they consist of their age, educational level, job status, major and length of service.

- Age: it ranges between 32 to 56 years and

the mean is 46 years. This means that trainers have good experience since the average of their age is over forties.

- Educational level: 70% of trainers hold a university degree, 13% of them hold a diploma degree, 17% of them hold a P.hD degree. This means that trainers are highly qualified and educated that help them perform their duties effectively.

- Job status: 50% of trainers are the senior teachers, 42% are supervisors and 8% are general supervisors. This indicates that half of trainers are both supervisors and general supervisors who are highly experienced in the field of teaching that enables them to be familiar with the educational process and its requirements.

- Major: 88% of trainers' specialization is the English language and 12% of them did not answer. The principal goal of this program is to raise the English language of teachers; this justifies their choice.

- Length of service: it ranges between 11 to 33 years and the mean is 25 years. It indicates that they are experienced enough to train teachers well.

As for trainees, the characteristics of their personal data include age, marital status, educational level, major and job status.

- Age: trainees' age ranges between 27 to 39 years and the mean is 34 years. This means that they are young and their age is suitable for comprehension. Also, they will work for 25 years that justifies training costs and contributes to the investments of the educational field.

- Marital status: 82% of trainees are married, 7% are divorcees and 11% are unmarried. It is clear that the majority of trainees are married. This means that their psychological conditions are stable that enable them to concentrate on training well.

- Educational level: 97% of trainees hold a university degree and 3% of them hold a diploma degree. This indicates that all teachers must hold a university degree at least to fulfill the requirements of the mission training program.

- Major: 44% of trainees major in math, 21% of them major in sciences, 9% of them major in kindergarten, 26% of them major in the English language. This indicates that the highest number of trainees is specialized in math and the lowest number is in kindergarten.

- Job level: 83% of trainees are teachers and 17% of them are the senior teachers. This means that most trainees still begin their career; hence, training is useful in this stage to improve their performance.

- Trainees' governorates: 19% of trainees come from Giza, 18% of them from Katiobia, 56%

of them from Cairo, 5% of them From Helwan and 2% of them from Suez. It is clear that trainees come from Cairo because it is the Cairo center of the C.D.I.S.T. The least number comes from Suez because it doesn't follow Cairo center but they may find it more convenience for them.

The research area and scope is about evaluating the training process in the C.D.I.S.T.'s Cairo center in 2007.

The research concentrates on this period because it represents the period of the newly applied strategy that has determined the new duration of the training program. It takes 10 months in England as well as 3 months and 21 days in Egypt.

Finally, organizing the reporting of the research is about the following:

- About the C.D.I.S.T.
- First: the planning of the training programs.
- Second: the design and implementation of the training program.
- Third: the evaluation of the training program.
- Fourth: results and recommendation.
- Bibliography.
- Appendices.

About the C.D.I.S.T.

It was founded by the decree number 700 for the year 2001 that was issued by the minister of the state for administrative development. It follows the ministry of education and is responsible for training teachers, senior teachers and supervisors who are nominated for the mission training program in all governorates. It has 14 In- service training centers because every two adjacent governorates have only one training center. They are Cairo, Alexandria, Port Said, Domeitia, Bahira, Gharbeya, Sahrqeya, Fayoum,

Assiut, Qena, Sohag, Asswan, Beni Suef and Kaff El Sheikh centers⁸.

The C.D.I.S.T.'s administrative structure is headed by undersecretary and consists of:

- General department for technical training.
- General department for programs of information systems and quality control.
- Finance and administrative unit.
- Units that follow the undersecretary of the C.D.I.S.T. are:

English test unit, Distance training unit, Technical bureau, Self- evaluation and Performance development unit, Public relations and Media unit⁹.

The C.D.I.S.T.'s main tasks are spreading professional development (P.D.) culture, setting criteria for P.D. system, establishing and managing database for P.D., identifying needs of P.D. plans, training programs and implementing them, setting

systems for monitoring and evaluating P.D. stages and coordinating all P.D. units⁸.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center consists of Cairo, Giza and Kaliobeia governorates. Its main tasks are to determine training needs assessment under the supervision of the C.D.I.S.T., but the latter is responsible for planning training programs. Also, the Cairo center implements training programs under the supervision of the C.D.I.S.T. Besides, it evaluates training programs with the general department for program information systems and quality control of the C.D.I.S.T. and the supervisors of training programs⁵.

First: the planning of the training program:

The training process begins with assessing training needs to design an effective program.

A need is the gap between what is happening at the present time and what should be happened. This gap can be determined by assessing current and future skills and knowledge of employees⁶. That is why training is significant to close the gap in knowledge, skills and in turn improve employees' performance.

Also a need can be defined in terms of results. It refers to the gap between current and desired results⁷.

The need assessment plan concentrates on three aspects as follows:

- Objectives that refer to the desired results and derived from needs assessments⁸.

The main objective of the C.D.I.S.T. is to qualify, prepare and provide trainees with necessary knowledge and skills to be ready for advanced training abroad⁹.

- Target audience is the specific group who has a performance problem¹⁰.

The target audience of the C.D.I.S.T. is the teachers of sciences, math, special education needs, the English language and kindergarten¹¹.

- Methods of data collection that determine how information is collected and analyzed¹².

The C.D.I.S.T. has various data collection methods. They are determined by the ministry of education, schools and the C.D.I.S.T.'s Cairo center¹³.

Every organization has its own training unit that develops its policy, determines its training needs and its priorities to fit its policy¹⁴. In a sense, the success of training programs depends, to a large extent, on how well training needs are determined and analyzed because it provides other stages with accurate information that helps implement programs effectively.

The C.D.I.S.T. is responsible for planning training programs but the C.D.I.S.T.'s Cairo center is responsible for determining training needs of the three governorates from various sources which are based on the central level of governorates. Thus, the

general supervisors in governorates determine schools' training needs. Accordingly, the C.D.I.S.T.'s Cairo center collects and analyzes needs to determine their priorities¹⁵.

Although training needs assessment has a significant role in organizations, some organizations do not conduct it. This explains why training programs fail¹⁶. Quite frequently, the absence of training needs assessment leads organizations to lose their financial resources.

Analyzing needs gives the basis and direction for the investment that the organization plans to achieve¹⁷. Obviously, those who are responsible for training needs assessment should be highly experienced and knowledgeable of organizations' objectives to gear training needs assessment and analysis to the achievement of organizational goals.

Needs assessment planning can be comprehensive or situation-specific. The former includes a large number of groups inside or outside the organization. It is useful in designing the curriculum of training programs. The latter is narrow and used for solving performance problems that impact a small number of persons¹⁸. However, both kinds of assessment can be applied in an organization depending on the situation itself and its requirements. The C.D.I.S.T.'s planning of needs assessment for the mission training program is comprehensive because it is available for all teachers, senior teachers and supervisors. Besides, it is concerned with designing tailored curriculums that prepare trainees to continue their training abroad.

Needs assessment has mainly three levels: organizational, individual and task. The first level is organizational level. It is concerned with the culture, politics, structures and strategy of organizations¹⁹. It considers how to improve organizational components and environment to function well internally and externally.

The second level is task analysis assessment. It is concerned with duties, responsibilities of various jobs, skills and knowledge required to perform them²⁰. This analysis is necessary for selecting the right employee for the right job.

The third level is individual assessment that concentrates on the current knowledge and skills of employees as well as the right type of training that suits them²¹. It also determines deficiencies in knowledge, skills and abilities of employees²².

The C.D.I.S.T. is concerned only with individual assessment in the sense that it determines the actual level of knowledge and skills of trainees and the desired one for the purpose of designing training programs that improve trainees' knowledge and skills.

Individual analysis determines how well individual employees perform their jobs because

training must be designed to those who actually need it, but it is not available for all employees without considering their level of skills²³. In fact, the C.D.I.S.T. chooses well trainees according to the predetermined criteria and exams. But, the most important point is that all teachers, senior teachers and supervisors need this kind of training because it actually provides them with new knowledge, skills, terminology, methodology, English language, computer, the use of advanced technology in teaching and educational material²⁴.

There are different techniques for determining training needs assessment, such as interviews, performance appraisal, employee's requests, observation, questionnaires and advisory committees. They are the following:

- Interviews: they are held with employees and managers²⁵. Interviews help determine trainees' problems, the need for new knowledge or certain skills.

The interview is flexible and personal contact, but its limitation is its high cost²⁶. Ideally, it helps get more accurate information. Training managers of the C.D.I.S.T. hold interviews with trainers to know how trainees achieve progress or their drawbacks²⁷.

The participatory observation of researcher reveals that interviews with trainers are informal, but they are supportive to the training program.

- Performance Appraisal: It determines deficiencies in employees' performance²⁸. Suffice to say that the gap between the actual standard and the desired standard of performance refers to the need for training and designing the appropriate program that improves employees' performance. The C.D.I.S.T. gives trainees written exams every two weeks to determine how well they achieve progress during regular periods of time and it compares their results against predetermined scores²⁹.

- Employees' requests: they determine trainees' needs for training programs³⁰. They determine which programs are needed and the expected number of trainees

Referring to the C.D.I.S.T., the strategic plan of the ministry of education decides that the mission training programs must be held once a year. It is interesting to note that all teachers insist on joining these programs by themselves without attracting or enforcing them³¹.

- Observation: observing employees, listening to them, asking their supervisors about their needs and investigating their problems³².

This helps determine training needs in an easy and cheap way.

In the C.D.I.S.T., supervisors observe training aids, rooms, trainers and other aspects of the training program. Similarly, the technician in the

control room observes trainees in classrooms through a monitor that linked with camera distributed all over classes to fix unworkable machines and solve problems at the right time³¹.

- Questionnaires: They have variety of options but possible inaccurate data and return are beyond control³⁴. Normally, questionnaires can be completed quickly by a large number of respondents and analyzed at the same time

The C.D.I.S.T. administers different types of questionnaires as follows:

Trainees have to fill out questionnaires every two weeks to measure their level of satisfaction and progress. Also both supervisors and trainers fill out questionnaires daily to evaluate trainees' behavior and provide them with feedback to change unacceptable forms of behavior. Additionally, trainees fill out questionnaires at the end of the training program to determine their needs and problems³⁵.

- Advisory committees: They examine job skills, the quality of existing training programs in relation to demands in organizations³⁶.

The C.D.I.S.T. depends on various advisory committees as follow³⁷:

The supreme committee of training. It is headed by the chief of education sector and consists of representatives of various departments and research centers.

The committee of the presidents of British universities. They are responsible for the mission training program in cooperation with British council and the chief of education sector. Its main responsibility is to determine the content of training from various sources for trainees in both Egypt and England.

After determining and analyzing training needs, the second step is to discuss training costs. At this point the researcher needs to refer to the difficulty of obtaining much and accurate information about training costs because they are not allowed and it is too difficult to determine training costs.

Training costs:

The planning for a training program is concerned with the budget, time and availability of expertise for training⁴⁰. These factors must be well determined to provide training programs with a great chance for effective implementation.

Training costs consist of direct costs, indirect costs, development costs and overhead costs. They are the following⁴¹.

- Indirect costs are necessary for executing training activities.

In the C.D.I.S.T., these costs are the costs of clerks who are responsible for administrative work, the training schedule, and records of attendance, certificates and handouts. It is important to note that they also include the remunerations of trainers that

depend on their educational level. Ph.D holders' remuneration is 60 pounds per hour, M.A holders' remuneration is 40 pounds per hour, and B.A holders' remuneration is 40 pounds per hour. The cost of compensating trainees is the allowance of traveling expenses for those who come from Suez, Port Said and Sinai⁴².

- Development costs incurred while training programs are taking place. In the C.D.I.S.T., it includes the remunerations of committee members who are responsible for developing curriculums⁴³.

- Overhead costs are directly linked with the implementation of training program to smooth training operations and maintenance. In the C.D.I.S.T., they are the costs of overhead projectors, monitors, data show, computers and electricity⁴⁴.

The planning of training programs is the basis for their design and implementation, it will be discussed in the following point.

Second: the design and implementation of the training programs:

After training needs are assessed, training managers must design and implement the training program. This consists of its goals, content, aids, methods, layout and time of training as well as the selection of both trainers and trainees.

1. Training goals:

Training goals are derived from the assessed needs⁴⁵. For this purpose, the design of a training program is based on providing trainees with more knowledge and skills to improve their performance.

The C.D.I.S.T.'s goals are derived from training needs assessment of teachers and supervisors, as it has previously mentioned.

Training goals should be tied to overall corporate goals⁴⁶. This ensures that training goals of programs contribute to the achievement of overall goals.

The C.D.I.S.T.'s corporate goal is to achieve professional development of all employees working in the educational field according to the strategic plan of education⁴⁷. Likewise, teachers are part of those who work in this field and the C.D.I.S.T.'s target is to develop their skills and knowledge to be professional teachers in meeting the responsibilities of their tasks.

The C.D.I.S.T.'s goals are the following⁴⁸:

- Developing knowledge and skills of the teachers of math, kindergarten, science, English and special needs to be distinguished in their fields of specialization, as noted earlier.

- Developing teachers' capabilities in using up to date technology, applying modern methodology and techniques of teaching.

- Improving the English language of all teachers.

- Creating effective schools with high

qualities of education.

Determining whether the C.D.I.S.T.'s training program achieved its objectives or not, trainers and

trainees were asked about their opinions. Their responses to questionnaires are in table (1).

Table (1)

Trainers' and trainees' opinions about the extent to which objectives were met.

Item	Trainers			Trainees		
	No.	%	Valid %	No.	%	Valid %
Completely	7	44	47	20	13	15
Partially	8	50	53	100	63	75
Not at all	-	-	-	13	8	10
Total responses	15	94	100	133	84	100
No answer	1	6		25	16	
Total	16	100		158	100	

This table shows that more than half of trainers and trainees believed objectives are partially met. The number of trainees is higher than those of trainers, although no trainer refers to goals are not met. Trainers can judge well about the achievement of the training program objectives due to their advanced experience. This indicates that the C.D.I.S.T. succeeds in achieving its goals, but there are some drawbacks whether in assessing needs or implementing the training program.

Training goals should be characterized by the following:

- They must be clear and focused because they give the basis of training programs and provide it with greater success⁴⁹. As a matter of fact, vague goals are not well defined and can't determine kinds of training programs, methods of delivering training, purpose and duration of training as well as its location. The C.D.I.S.T.'s training goals are clear and focused because they determine the main purpose of the mission training program that revolves around improving the quality of education. Moreover, they are focused on teachers to qualify them, develop their knowledge, skills and the English language.

- Goals must be realistic⁵⁰. Unrealistic goals are not acceptable and will not motivate employees to achieve a higher level of performance because they don't suit the limits of their efforts and capabilities. As for the C.D.I.S.T., its goals are realistic because the level of teachers' performance has been deteriorating and it must be developed to improve their teaching proficiency.

- Goals must be stated in a form that makes them effective tools for monitoring and evaluating

training programs⁵¹. Furthermore, goals must have quantitative methods to measure every objective⁵². The outcomes of training programs can be compared against desired outcomes or predetermined goals in order to determine any deviations and take corrective actions.

The C.D.I.S.T.'s goals are translated into the criteria of evaluating training programs because exams measure trainees' progress in their knowledge and skills. In other words, the actual score of trainees is compared against the desired score to determine whether trainees pass or fail. Low scores refer to the deviation of knowledge and skills that indicate the need for further improvement.

The goals of training programs determine the content of programs that must suit and gear to goals.

2. Training content:

The training content refers to knowledge that should be explained to trainees on the basis of the sequence of presenting them⁵³. The C.D.I.S.T. training content consists of two consecutive stages of knowledge and different skills that are arranged in a sequential order⁵⁴. Training curriculum is mainly derived from training objectives. This explains why some programs fail in achieving their intended goals.

The goals of the C.D.I.S.T.'s content is to improve the English language of teachers to pass the International English Language Testing System (IELTS).

To judge whether training curriculum is based on the objectives of the C.D.I.S.T.'s training program or not, trainers were asked about it. Their responses to questionnaires are in table (2).

Table (2)

Trainers' responses about whether topics achieve the objectives of the training program or not.

Item	No.	%	Valid %
Yes	13	81	87
Some what	2	13	13
No	-	-	-
Total responses	15	94	100

Item	No.	%	Valid %
No answer	1	6	
Total	16	100	

It is clear from table (2) that the majority of respondents agreed on topics contribute to the achievement of the C.D.I.S.T.'s objectives. This means that the curriculum is well selected and useful.

From the other perspective of trainees, they were asked to evaluate the design of training content. Their responses to questionnaires are in table (3).

Table (3)
Trainees' evaluation of the training content

Item	Satisfactory		Satisfactory to some extent		Unsatisfactory		Total
	No.	Valid%	No.	Valid%	No.	Valid%	
-stating objectives clearly.	101	62.2	44	28.4	10	6.5	155
-presenting materials sequentially.	47	30.1	81	51.9	28	17.9	156
-linking materials to jobs.	57	36.5	73	46.8	26	16.7	156
-Updating materials to recent developments	68	44.2	64	41.6	22	14.3	154
-Encouraging trainees to search information .	74	44.2	59	41.6	24	13.3	157
-Inspiring trainees for innovation .	53	33.8	67	42.7	37	23.6	157

This table reveals that the majority of trainees, who are in the first place, believed goals are stated clearly because those who are satisfied and satisfied to some extent form 90% of respondents. This means that the C.D.I.S.T. translates its main purpose well and trainees are able to cope their roles with the training process. The second place includes both updating materials and encouraging trainees to search information by themselves. The respondents' satisfaction and satisfaction to some extent reach to more than 80%. It indicates that trainees are familiar with recent trends of topics and are self-developers. In the third place is linking materials to jobs. The majority of respondents are satisfied to some extent. But both who are satisfied and satisfied to some extent form 3/4 of trainees. This means that the curriculum is tailored to job problems, conditions and requirements that make training effective. In the fourth and fifth positions are inspiring trainees for innovation and arranging materials in a sequential order. The majority of respondents are satisfied to some extent and those who are satisfied are slightly more than 1/4 of trainees. It means that the arrangement of topics and knowledge are fairly acceptable.

After finding out trainees' opinions about evaluating the training content, it is better for this study to determine the indicator of training content. This indicator consists of the sub indicators of evaluating the training content. They are items of evaluating training content, see table (3). The indicator is determined by:

Determining every trainee response for every sub indicator (the items of evaluating the training content).

* Determining the mean of every trainee's responses about all sub indicators. It is the sum of the total responses of every trainee about all sub indicators ÷ number of sub indicators.

* Determining the mean of all trainees' responses about all sub indicators. It is the sums of all means of all trainees responses about all sub indicators ÷ the number of trainees.

This variable represents the indicator.

Determining the midpoint of this variable. It is determined by giving a code for every response. The best response is given 3 and the worst response is given 1 and 2 is given to the response between the best and the worst ones.

The number of sub indicators is number of the items of evaluating the training content which is 6 multiplied by the highest and lowest scores ($6 \times 3 = 18$ and $6 \times 1 = 6$).

Then, the mean will be determined and represents the midpoint. ($18 + 6 = 24$ and $24 \div 2 = 12$).

The midpoint is 12.

Accordingly, if the value of indicator is equal to or higher than the midpoint, then it is not acceptable (it refers to the number of trainees who achieves a score which is equal to or higher than the midpoint). But, if the value of indicator is lower than the midpoint, it means that it is acceptable (it refers to the number of trainees who achieves a score which is less than the midpoint). The indicator of trainees' opinions about evaluating the training content determines whether it is good or bad. It is included in table (4).

Table (4)
The indicator of trainees' opinions about evaluating training content.

Item	No.	%	Valid %
Good	118	75	76
Bad	38	24	24
Total responses	156	99	100
No answer	2	1	
Total	158	100	

It is clear from the table that $\frac{3}{4}$ of trainees achieve lower scores than the midpoint (12). This means that the majority of trainees agreed on the content of training is good; it implies that it is well designed and develops their skills. But $\frac{1}{4}$ of trainees, who achieve higher scores than the midpoint (12), found it is bad. This means it may exceed

their abilities due to their lower level of knowledge.

Both table (3) and (4) indicate that the majority of trainees found the training content's design is good.

Designing the instructional materials requires preparing a working outline or a syllabus⁵⁵. This is the starting point of designing courses to provide trainees with an integrated framework of topics and the overview of courses.

The C.D.I.S.T. designs the outline of the training program before it starts by three weeks⁵⁶.

The course content considers the analysis of trainees' level of knowledge and skills to determine the

design of a course that bridges the gap between current and desired levels⁵⁷. This requires effective training needs assessment through pretesting trainees.

The C.D.I.S.T. analyzes trainees' knowledge, skills and performance thorough various sources, such as the questionnaires of evaluating trainers at the mid and end of the training program and trainees' questionnaires about their evaluation of the training programs, the results of trainees' exams, the feedback of trainers about trainees' gap of the English language, the consultation with the British council about the instructional materials and the methods of developing trainees' skills⁵⁸.

Exploring the content of topics is of great significance to determine whether it suits trainees' level of knowledge or not. Trainers were asked about this point because they are actual persons who are greatly responsible for training. Their responses to questionnaires are in table (5).

Table (5)
Trainers' responses about the fit between the topics' content and trainees' level of knowledge.

Item	No.	Valid %
Appropriate	7	44
Appropriate to some extent	8	50
Inappropriate	1	6
Total	16	100

Table (5) shows that the majority of respondents agreed on the topics' content suits trainees' level of knowledge. This means they benefit from knowledge well.

The basis of designing a course is to divide its content into a series of modules and every module is built on the previous one⁵⁹. This helps trainees perceive the extent of coordination between different parts that facilitates their comprehension.

The C.D.I.S.T.'s course content of the first stage is divided into three modules:

the first one is for refreshing the English language. It consists of 8 units that develop trainees' skills in writing reading, listening and speaking. They provide trainees with different topics about global issues, habits and culture to help them deal with others well and to be good representatives of Egypt, especially, when they travel abroad. The trainers' role of this module is greater than that of trainees⁶⁰.

The content of the second module concentrates on the IELTS test. It consists of 12 integrated units about language focus and vocabulary as well as

basic skills. In this module, the role of trainees is greater than that of trainers. Trainees must design a lesson plan, determine teaching objectives and apply knowledge they have learned.⁶¹

The third module's content is about testing basic skills of the IELTS test. Trainees are given a test about one skill of each unit daily and the same is true for all skills and units. Also, they are provided with revision, communication skills and feedback about the right answers of tests⁶².

As for the second stage, it is devoted only for trainees who passed the IELTS test. The content is concerned with class management, lesson planning, culture shock, advanced features of Microsoft ware, the internet, teaching to large classes, integrated technology in teaching, practical lessons, writing reports and presenting information in semi conference⁶³.

The design of a course reveals in class activities assignments and group discussions of every unit according to the flow of topics⁶⁴. In the C.D.I.S.T. every module includes group discussions, presentation and class activities as mentioned earlier. Also, the C.D.I.S.T.

trainers teachers on the most up to data activities with that require trainees' participation with each other, such as how to design the class layout and mother day card, how to publish and market new ideas, how to make small projects in schools⁶⁵

The design of course content may be slow or fast paced⁶⁶. This depends on the nature of knowledge itself, the level of its complexity or simplicity, the number of trainees, the time available for training and the required exercises. The C.D.I.S.T.'s course content is fast paced because the ministry of education doesn't provide the C.D.I.S.T. with the accurate number of trainees early. This enforces the C.D.I.S.T. to combine programs with each other and to cancel the holiday on Saturdays to give more training sessions and

save time⁶⁷.

The course content can be taught from the theory to practice or from the practice to theory⁶⁸. It can be determined by the goal of content, the purpose of training methods and the level of trainees' knowledge and skills. This intends to provide trainees with problem solving capabilities and creative thinking. The C.D.I.S.T.'s course content is taught from the theory to practice because trainees are firstly given the units of theoretical knowledge; then, they secondly take exercises and tests.

With regard to the significance of topics, this led to ask trainees about the sufficiency of applied topics. Their responses to questionnaires are in table (6).

Table (6)
Trainees' responses about the sufficiency of applied topics.

Item	No.	%	Valid %
Sufficient	15	9.5	10
Partly sufficient	69	43.7	46
Insufficient	66	41.8	44
Total responses	150	-	100
No answer	8	5	
Total	158	100	

This table reveals that the majority of respondents reported that applied topics are partly sufficient and nearly less than those respondents indicated they are insufficient. This means that they need further link with actual situations of jobs.

The sequence of training session may consist of parts versus whole. Part training is to divide a task into components and all are learned at a time; then, the entire task is taught to trainees as a whole. But whole training, it gives the whole task at one time without breaking it down into small parts⁶⁹. The second approach, whole training, is useful if trainees already have a high level of knowledge and skills. But the first approach, part training, is preferable if trainees' knowledge and skills are limited and must be developed in depth. In the C.D.I.S.T., the sequence of the training session is composed of parts because training is divided into

stages, modules and units, as it has previously mentioned.

After designing the training content, it needs to determine training methods that will be used to deliver training effectively.

3. Training methods:

The effectiveness of training program is based on the accurate selection of suitable methods⁷⁰. In fact, they depend on the nature of knowledge in relation to the needs of trainees, the duration of training programs and the availability of suitable aids.

The C.D.I.S.T. determines training methods of every stage and module of training⁷¹.

Since there are various methods of training, trainers were asked to determine how much emphasis they give to factors that influence their selection of methods. Their responses to questionnaires are in table (7).

Table (7)
Trainers' responses about the significance that impact their selection of training methods.

Factor	Degree of significance							
	Great		Partial		Limited		total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Trainees' number	10	62.5	6	37.5	-	-	16	100
Topics' nature	14	87.5	1	6.3	1	6.3	16	100
Topic's goal	15	93.8	1	6.3	-	-	16	100
Trainees' level	8	50	6	37.5	2	12.5	16	100

Table (7) shows that the most important factors are given to topics' goals in the first place and

topics' nature is in the second place. This means that the selection of methods depends to a great

extent on the purpose of knowledge and the requirements of topics that limit the choice of trainers. Trainees' number is in the third position and the last position is trainees' level. This means that trainees can select different methods irrespective to both factors.

There are different kinds of training methods, but this study concentrates on methods used in the C.D.I.S.T., such as lecture, role playing, case study, discussion, computer-based training, distance learning and workshop.

3.1- lecture:

This method depends completely on the trainer who has to present and explain information to trainees⁷². However the interaction between the trainer and trainees is limited which reduces the effectiveness of training. The C.D.I.S.T. depends mainly on this method since trainees need more knowledge of the English language.

The lecture is the least expensive and time consuming method⁷³. This can be explained by the fact that it provides a large number of trainees with a lot of information at one time.

In the C.D.I.S.T., the number of trainees is too large, so they are divided into 6 groups to help trainers communicate knowledge easily⁷⁴.

The lecture is preferable when the content of training programs is highly structured⁷⁵. This means that topics must focus on a certain point. Also, the trainer must be professional in presenting knowledge.

The C.D.I.S.T.'s lectures are given in the last three weeks of the first stage of training.⁷⁶

3.2- Role playing:

Trainees play certain roles as if they deal with real job problems and respond to them⁷⁷. Also, the player or trainee is provided with feedback information about other players and situations⁷⁸. A role playing allows trainees to interact with actual aspects of organizational life since they exchange roles with each other that enable them to understand duties, responsibilities, job stress, challenges and opportunities.

The C.D.I.S.T. uses role playing in the last two weeks of the first stage of the training program. The trainer applies role playing for the dialogue of the English language topics to train teachers on how to conduct students, how to manage the class and how to deal with their colleagues and superiors⁷⁹.

The disadvantage of role playing is that participants sometimes feel it is artificial⁸⁰. However, trainers can ask trainees to determine their own job description, specification, contexts and other aspects in order to design the role playing in the light of actual facts of work. This leads trainees to accept it and increase its credibility.

In the C.D.I.S.T., trainers are experienced teachers who trained a broad and supervisors who

practiced teaching⁸¹. This makes role playing more successful.

3.3- Case study:

It is a written description of a true situation in organizations⁸². Also, it should be studied and analyzed by trainees in order to determine the proposed solution with each other⁸³. The case study strengthens trainees' skills, scientific reasoning and decision making capabilities.

In the C.D.I.S.T., the case study is applied in the second training stage to train teachers on managing the class⁸⁴.

Cases can be short to concentrate on a certain problem or they can be long and unstructured to help trainees propose different solutions⁸⁵. Both kinds are needed for effective training, but the trainer should keen in selecting the case that fits trainees' education, skills and job requirements.

3.4- Discussion:

It represents a two-way communication between the trainer and trainees and offers trainees the chance for feedback⁸⁶. Discussion generates a new cycle of ideas that increases trainees' knowledge.

The C.D.I.S.T.'s trainers use discussion daily for every new topic to determine trainees' level of comprehension and knowledge⁸⁷.

Discussion has two approaches: open-ended discussion and directed questions. The purpose of the former is to help trainees gain more knowledge and the latter aims at producing a narrow response about what has been previously mentioned to be sure the message was understood⁸⁸. The open-ended discussion is needed for trainees with a higher level of experience, skills and qualification to participate well.

As for the C.D.I.S.T., directed questions are mainly used in the first and second modules of training. But the open-ended discussion is greatly used in the second stage of training because trainees' knowledge and skills are upgraded⁸⁹.

Discussion of large classes is difficult because time is not enough for trainees to participate⁹⁰. For this reason, the C.D.I.S.T. divides trainees into small groups to enhance the discussion process.

Class activities and assignments are given at the end of every unit of training to help trainees discuss and apply new knowledge⁹¹. The trainer should determine topics and reading materials in advance to help trainees participate more effectively.

In the C.D.I.S.T., trainees are involved in discussion through solving exercises and group activities at the end of every unit⁹².

3.5- computer - based training (CBT):

It is the interactive learning experience between the computer and trainees because the computer gives trainees instructions and they have to respond to them⁹³. Its main advantage is to help trainees learn by themselves, but there is no interaction

between the trainer and trainees that leads to the absence of human relations.

The C.D.I.S.T. trains teachers on how to deal with the computer and how use it in teaching⁹⁴.

This method of training needs the availability of personal computers⁹⁵. But, it can be restricted by the insufficiency of budget. The researcher's participatory observation is that the C.D.I.S.T. Provides each trainee with a computer in laboratories to practice well.

3.6- Distance learning:

It allows trainees at various places attend training programs over computer lines. audio and videoconferencing allow trainees hear, see lectures and participate in discussions⁹⁶.

In the C.D.I.S.T., videoconferencing links trainees in different separate geographical governorate with each other to exchange ideas and discuss different issues. Also, it provides trainers with feedback about the content of training units in other centers of the C.D.I.S.T.'s governorates to decide whether they need more additional knowledge or to delete the repetition of some aspects⁹⁷.

The C.D.I.S.T. trains teachers on how to use the

internet and e-mail to look for more knowledge and improve their performance. This helps trainees use them to provide the C.D.I.S.T. with feedback about their progress and problems when travel abroad⁹⁸.

3.7- Workshop:

It consists of a group of trainees who meet together to discuss a problem and share their common interest. This develops their skills of comprehension through discussion and research⁹⁹. Trainees should gain sufficient knowledge about the problem at hand to investigate, analyze and solve it.

The C.D.I.S.T.'s workshops are held daily in the last two hours of a training day after lectures directly. More specifically, workshops are given in the last three weeks of the first training stage. The main goal is to allow trainees apply lectures' knowledge. This takes the form of microteaching to determine teaching problems¹⁰⁰.

Because there are different training methods that are applied in the C.D.I.S.T., it would be better to determine the frequency of using them. Trainees were asked about it and their responses to questionnaires are in table (8).

Table (8)
Trainees' responses about the frequency of using training methods.

Training methods	Overused		Sometimes used		Seldom used		Total
	No.	Valid %	No.	Valid %	No.	Valid %	No.
Lecture	95	62	53	35	5	3	153
Discussion	51	34	88	58	13	8	152
CBT	11	8	7	5	122	87	140
Workshop	16	11	77	52	55	37	148
Case study	17	12	36	25	90	63	143
Distance learning	9	6	17	12	120	82	146

As seen in table (8) the majority of trainees indicated that the lecture is over used in the first rank, then discussion is in the second rank although the majority of respondents reported it is sometimes used. This means that the C.D.I.S.T. depends widely in traditional methods of training. However, the other methods like CBT, distance learning and case studies are the most methods that are seldom

used. This means that trainers do not widely use various kinds of methods to deliver information that suit different situations. Workshop is sometimes used. It is needed in various aspects of teaching.

Clarifying the extent to which training methods are used, it leads to ask trainees about the extent to which they benefit from them. Their responses to questionnaires are in table (9).

Table (9)
Trainees' responses about the extent to which they benefit from training methods.

Training method	Mostly		Partially		Hardly		Total
	No.	Valid %	No.	Valid %	No.	Valid %	No.
Lecture	51	33	88	57	15	10	154
Discussion	71	46	64	42	19	12	154
CBT	20	15	6	4	109	81	135
Workshop	30	21	51	36	62	43	143
Case study	9	7	16	12	114	82	139
Distance learning	14	10	26	19	99	71	139

This table indicates that the majority of respondents benefit mostly from discussion in the

first position, the lecture is partially in the second position and the workshop is partially in the third position. But other methods occupy low positions because they do not benefit from them well.

The main observation of this table is that although discussion, lecture and workshop have the highest position, they don't represent the half number of respondents. This means that they are helpful to some extent, but they do not achieve the maximum advantages and careful attention should be paid to them.

Referring back to both tables (8) and (9), it is worth noting the following:

- The majority of respondents reported that lectures are overused, but they partly benefit from it. This means that they need other methods that depend on the effective interaction between the trainers and trainees.

- The majority of respondents found discussions are some times used, but they mostly benefit from it.

This ensures that they are in need of more communication and exchange of knowledge with trainers.

- The majority of respondents mentioned that workshop is sometimes used, and they benefit from it to some extent. This means that although it is an advanced method, but it needs to be more applied.

- Lastly, the majority of respondents reported that case study, CBT and distance learning are seldom used and they hardly benefit from them. This means that the scarcity of using them makes them less useful.

Investigating trainers' opinions about the quality of training methods to determine their effectiveness. They were asked about it and their responses to questionnaires are in table (10).

Table (10)
Trainers' responses about the extent to which training methods are effective or not.

Training method	Highly effective		Moderate		Ineffective		Total
	No.	Valid %	No.	Valid %	No.	Valid %	
Lecture	4	27	11	74	-	-	15
Discussion	14	88	2	13	-	-	16
CBT	6	46	4	31	3	23	13
Workshop	11	69	4	25	1	6	16
Case study	7	54	3	23	3	23	13
Distance learning	2	13	5	34	8	53	15

Table (10) indicates that discussion is the most effective training method, then workshop and lastly case study. This means that trainers felt that trainees participate actively. The majority of trainers mentioned that lectures are moderately effective. This means that they will not enhance the training process.

However, trainers found distance learning is ineffective. This means that trainees are in a real need of the positive role of trainers to guide them and answer their questions.

Comparing both tables (9) and (10), it reveals the following:

- The majority of both trainers and trainees confirm that lectures are moderately effective and partially beneficial. This means that lectures are not well supportive to the training process to a great extent.

- The majority of both trainers and trainees confirm that discussion is mostly beneficial and highly effective. This means that it has a great impact on enhancing mutual understanding and interaction.

- The majority of trainers indicate that CBT is highly effective, but it contradicts with the majority of trainees who hardly benefit from it. It implies that it is an advanced method but there is a

lack of good implementation due to its limited use.

- The majority of trainers reported that workshop is highly effective but the majority of trainees mentioned they partially benefit from it to some extent. This means that there is no consensus related to its use to some extent and the lower level of trainees' knowledge although it stimulates their awareness and interactions. The majority of trainers found case study is highly effective, but the majority of trainees mentioned they hardly benefit from it. The lack of agreement is related to its limited use and it could be derived from topics that are not well selected in relation to the frequency of its use and trainees' knowledge.

- Finally, the majority of trainers mentioned that distance learning is ineffective and the majority of trainees mentioned that it is hardly beneficial. This means that trainees are still improving their knowledge and need more time to depend on themselves.

To test trainees' evaluation of training methods, this study uses another measure which is the indicator of evaluating training methods.

It is composed of sub indicators which are training methods, see table (9). This indicator determines whether trainees gain great benefits or limited benefits. It is in table (11).

Table (11)
The indicator of trainees' opinions about evaluating training methods.

Item	No.	%	Valid %
Great benefits	37	23	27
Limited benefits	102	65	73
Total responses	139	88	100
No answer	19	12	
TOTAL	158	100	

This table clarifies that the indicator of evaluating training methods reveals that the majority of respondents, who have higher scores than the midpoint (12) or equal to it, mentioned training methods have limited benefits. This means that methods need careful concern about their selection and adaptation to trainees' needs. The minority of respondents, who have lower scores than the midpoint, reported they have great benefits. This means that they have a higher level of

knowledge and skills; as a result, they can perceive that methods fit the nature of topics and purpose of training.

After determining the indicator of trainees' evaluation of training methods, the research attempts to study the statistical relationship between both variables the frequency of using training methods and trainees' benefits. It is included from tables (12) to table (17).

Table (12)
The correlation between the use of lecture and trainees' benefits.

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.499	.000
No. of trainees	153	

As shown in table (12), the benefit of lecture is significantly related to the frequency of its use because the significance of this measure (.000) is less than the significance level (.05). The correlation is moderately positive between both

variables because the value of gamma (.499) is moderate (moderate is between .3 and less than .5). This means that trainees find the lecture is overused and its benefit is moderate. This emphasizes the findings of tables 8 and 9.

Table (13)
The correlation between the use of discussion and trainees' benefits.

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.698	.000
No. of trainees	151	

As seen in table (13) the benefit of discussion is significantly associated with the frequency of its use. Because the significance of this measure (.000) is less than the significance level (.05). Also, the correlation is strongly positive between both

variables because the value of gamma (.698) is strong (is higher than .5). This means that trainees benefit from discussion greatly and it is mostly used. This emphasizes the findings of tables 8 and 9.

Table (14)
The correlation between the use of CBT and trainees' benefits.

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.812	.000
No. of trainees	142	

It is clear from the table that there is a significant relation between the benefit of CBT with its use since the significance of measure (.000) is less than the significance level (.05). There is a positively strong relationship between both variables because the value of

gamma (.812) is very strong (it is higher than .5 and is near to 1). This means that CBT is rarely used and accordingly its benefit is limited. This agrees with the findings of tables 8 and 9.

Table (15)
The correlation between the use of workshop and trainees' benefits.

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.812	.000
No. of trainees	142	

This table shows that the use of workshop is significantly related to trainees' benefit because the significance of measure (.000) is less than the significance level (.05). Besides, they are positively and strongly related to each other because the value

of gamma (.812) is very strong (strong is higher than .5). This means that workshop is often used, and trainees benefit from it to some extent. This fits the findings of tables 8 and 9.

Table (16)
The correlation between the use of distance learning and trainees' benefits.

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.928	.000
No. of trainees	139	

As show in table (16) the benefit of distance learning is significantly associated with its use because the significance of this measure (.000) is less than the significance level (.05). Further more, the correlation is very strongly and positively between both variables because the value of gamma

(.928) is very strong (it is higher than .5 and it is close to 1). This means that distance learning is rarely used, and also trainees' benefits are limited because of its limited use. This matches with the findings of tables 8 and 9.

Table (17)
The correlation between the use of case study and trainees' benefits

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.872	.000
No. of trainees	138	

This table shows that the benefit of case study is significantly related to its use because the significance of this measure (.000) is less than the significance level (.05). Besides, the relationship is very strongly and positively between both variables because the value of gamma (.872) is very strong (it is higher than .5). This means that the case study is rarely used, and consequently trainees' benefit is limited. This ensures the findings of table 8 and 9.

Determining training methods helps choose training aids that fit them.

4. Training aids

The selection of unsuitable training technology may lead to misunderstanding and impede the achievement of training efforts¹⁰¹. Trainers must be aware of available aids to tailor training materials to the most suitable aids.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center provides classes with different aids and technicians have to check them before and during training sessions.¹⁰²

The aids of the C.D.I.S.T. are the following:

The computer assisted language learning call provided with headphone is greatly needed for learning the English language. It is used for the first stage of training to develop trainees listening and speaking skills¹⁰³, as it has been indicated previously in the training content. In fact, the C.D.I.S.T.'s Cairo center has a computer laboratory and its capacity suffices 19 trainees¹⁰⁴. Data shows are linked with computers for training on different skills of the English language. Also, cassettes and CDs are used for developing trainees' speaking and listening skills. Besides, the white board is the traditional aid that is commonly used in explanation¹⁰⁵.

The other aids, which are used in the C.D.I.S.T., include videos, slides, overhead projectors and printed materials¹⁰⁶.

a. Videos:

They are used to develop interpersonal and communication skills. But, its cost is high¹⁰⁷.

However, they communicate the message to trainees well and portray the nature of a job.

Videoconferencing is useful when the number of trainees is large because it is more cheap and accessible to them¹⁰⁸. The C.D.I.S.T.'s Cairo center has a video conference for training, as it has been referred to in training methods. Its capacity suffices 150 trainees¹⁰⁹. Also, it has the Chinese network of the distance learning; its capacity suffices 45 trainees¹¹⁰.

b. Slides:

They are useful in supporting discussion and they don't need a skilled trainer to deal with them. They are the simplest way of viewing materials and clarifying relationship between variables¹¹¹. They are already used in the C.D.I.S.T.'s Cairo center.

c. Overhead projectors:

They support classroom instruction and can be more flexible than slides. The trainer projects printed materials on a screen easily¹¹². That is why they are effective visual presentation aids since they are easily used.

d. Printed materials:

They include handouts, guides and reference books¹¹³. They are standard sources of information that trainees refer to them in the future.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center provides trainees with handouts and books during the first and second stages of training¹¹⁴.

The training materials of courses include handouts, previous training materials that are modified for the current training programs and textbooks which are the basic instructional materials for reading, exercises and tests¹¹⁵. The C.D.I.S.T.'s Cairo center gives trainees and trainers notes and handouts. Also, it provides the trainers with the training guide that involves answers, guidelines and instructions¹¹⁶.

Determining the role of handouts in the training process, trainees were asked about their quality. Their answers to questionnaires are in table (18)

Table (18)
Trainees' responses about the quality of handouts.

Item	No.	%	Valid %
Useful to a large extent.	76	48	50
Useful to some extent.	68	43	45
Useful to a limited	8	5	5
Total responses	152	96	100
No answer	6	4	
Total	158	100	

This table shows the half of respondents indicated that they are useful to a large extent and a little bit less than half trainees reported they are useful to some extent. This means that roughly 95% of respondents agreed on handouts are useful. It refers to the great concern of designing them that helps trainees increase their knowledge.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center has a library that

contains books and other sources of information. They are a available to all trainees. As a matter of fact, the library plays an effective role in supporting the training process and developing trainees' knowledge.

Accordingly, trainees were asked about whether they benefit form it or not. Their responses to questionnaires are in table (19).

Table (19)
Trainees' responses about how much they benefit from the library.

Item	No.	%	Valid %
Very much	9	6	11
Partially	35	22	44
Very little	106	67	71
Total responses	150	95	100
No answer	8	5	
Total	158	100	

This table reveals that the majority of trainees reported that their benefits are very little. This means that the library is not well equipped and designed. The minority of respondents indicated that they benefit from it very much and partially. It

implies that it needs more improvement.

After reviewing different kinds of training aids in the C.D.I.S.T., it is necessary to ask trainers about their adequacy. Their responses to questionnaires are in table (20).

Table (20)
Trainees' opinions about the sufficiency of training aids.

Item	No.	Valid %
Sufficient	8	50
Partly	6	37.5
Insufficient	2	12.5
Total	16	100

This table shows that half of trainers reported that training aids are sufficient. This means they are available when these are requested for different classes. It enhances the effectiveness of training especially those who agreed on their insufficiency are very few trainers.

Investigating trainers' opinions about the adequacy of training aids paves the way to ask trainees about whether these aids are suitable for topics or not. Their responses to questionnaires are in table (21).

Table (21)
Trainers' opinions about whether training aids are suitable or not

Item	No.	%	Valid %
Suitable	38	24	26
Partly	82	52	56
Unsuitable	27	17	18
Total responses	147	93	100
No answer	11	7	
Total	158	100	

The table reveals that more than half of respondents agreed on training aids fit partly topics. This indicates that the C.D.I.S.T. provides classes with different kinds of aids and at the same time

trainers should select the right type of training aids that suits topics but it may not suit fit topics, especially those who agreed on aids are suitable form % of trainees.

Investigating trainees' opinions about the suitability of training aids, it leads to explore the correlation between both the suitability of training aids in table (21) and training content in term of the

clarity of objectives and presenting materials sequentially in table (3). Table (22) represents the correlation between both variables.

Table (22)
The correlation between the clarity of training content and the suitability of training aids

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.495	.000
No. of trainees	146	

This table shows that the clarity of training content is significantly associated with the suitability of training aids because the significance of this measure (.000) is less than the significance level (.05). The relationship is moderately positive between both variables because the value of gamma (.495) is moderate (it is between .3 to less than .5).

This means that whenever training aids are suitable, trainees perceive the objectives of training content and topics are more clearly and easily understood.

The next is correlation between presenting materials sequentially and suitability of training aids. It is included in table (23).

Table (23)
The correlation between the suitability of training aids and presenting materials sequentially.

Item	Value	Approx. Sig.
Ordinal by ordinal gamma	.472	.000
No. of trainees	146	

As shown in table (23) the presentation of materials sequentially is significantly related to the suitability of training aids because the significance of this measure (.000) is less than the significance level (.05). The correlation is moderately positive between both variables because the value of gamma (.472) is moderate (it is between .3 to less than .5). This means that whenever training aids are suitable, trainees can understand the presentation of

materials more effectively.

Finally, it would be better for this study to determine the indicator of evaluating training aids. It consists of sub indicators that consist of trainees' opinions about the suitable aids, the useful handouts and the beneficial library. This indicator of evaluating training aids determines whether they are good or bad. It is included in table (24).

Table (24)
The indicator of evaluating trainees' opinions about training aids.

Item	No.	%	Valid %
Good	88	56	58
Bad	63	40	42
Total responses	151	96	100
No answer	7	4	
Total	158	100	

This table shows that a little bit over half of trainees agreed on training aid are good. This means that they clarify materials and promote better comprehension. The minority is nearly less than half of trainees found they are bad. This implies training aids are ineffective and reduce the quality of training. Indeed, training aids are good to some extent but they need careful attention about their quality and quantity.

The following point determines the selection of trainees who will be the recipients of the training process.

5. Trainees selection:

Trainees' expectations should suit the training program goals¹⁷. In essence, the first step of choosing trainees is to meet the requirements of the training plan which is based on training needs

assessments in terms of trainees' knowledge, skills, qualifications, education, requisite programs of the current training program, the desired time for training and the allowable number of trainees to suit the training budget. This means that the right trainee is well chosen for the right program to achieve both the goals of the training program and trainees' wishes.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center looks for achieving high quality of training; therefore, it accepts the best trainees who get higher scores of the exam. It determines trainees' number should not exceed 175 trainees¹⁸.

To decide whether the number of trainees enhances the effectiveness of training or not, trainers were asked about it and their responses to questionnaires are in table (25).

Table (25)
Trainers' responses about the number of trainees

Item	No.	%
Large	3	19
Moderate	13	81
Small	-	-
Total	16	100

Table (25) shows that the majority of respondents reported the number of trainees is moderate. This means that the quality of training is good and it contributes to training success.

Training should not be obligatory because trainees may not accept it¹⁹. The selection of trainees should be based on certain criteria to ensure the effectiveness of training.

In the C.D.I.S.T.'s Cairo center, training is optional, but trainees do their best to join it. The ministry of education determines the criteria of choosing trainees for the mission training program as follow²⁰

- 1-Teachers must hold a university degree.
- 2-Teachers' age must not exceed 42 years old.
- 3-Teachers must have work experience for 5 years at least.
- 4-Teachers' annual performance appraisal must

be excellent for the last two or three years respectively.

5-Teachers must not have any kind of punishment.

6-Teachers' health and criminal records must be completely acceptable.

7-Teachers had to attend English language conferences.

Trainees may be accepted on the basis of part-time or full-time trainees. Full-timers dedicate to training more than part-timers who are busy with their job duties.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center accepts full-time trainees because they must focus on the intensive training programs that lasts for months.

Since trainees are full-timers, they were asked about whether they need compensations. Their responses to questionnaires are in table (26).

Table (26)
Trainees' responses about whether they need compensations or not

Item	No.	%	Valid %
Necessary	110	70	73
Some what	35	22	23
Unnecessary	6	4	4
Total responses	151	96	100
No answer	7	4	
Total	158	100	

It is clear that the majority of respondents who are above 95% need compensations. This means that trainees need financial incentives to meet their family and personal needs.

Knowing that trainees' number is suitable, it

leads to reveal how they interact with the training process. Trainers were asked about it and their responses to questionnaires are included in table (27).

Table (27)
Trainers' opinions about trainees' interaction in training

Item	No.	%
Actively	9	56
Moderately	7	44
Inactively	-	
Total		100

This table shows that the majority of respondents agreed on trainees interact actively in training. This ensures the criterion of choosing them is well determined. No trainer mentioned trainees do not interact well that supports this

explanation.

Analyzing trainers' opinions about trainees' number and their interaction, it enhances the study to find out the correlation between both variables. It is included in table (28).

Table (28)

The correlation between trainers' opinions about the number of trainees and their interaction

Item	Value	Approx sig.
Ordinal by ordinal gamma	-.515	.258
No. of trainers	16	

It is shown from table (28) there is no significance relationship between both variables because the significance of this measure (.258) is higher than the significance level (.05). This indicates that trainers' opinions about the number of trainees do not affect their interaction. This implies that trainee's number is moderate as shown in table (25).

Icebreakers are required for trainees who are not close to each other to reduce their anxieties that freeze their learning. It should fit training content¹²¹. The icebreaker is greatly significant for trainees who are chosen from different departments or organizations because they are unfamiliar with

their colleagues. This may lead trainees to form a negative attitude about the training context.

On the first day of training in the C.D.I.S.T.'s Cairo center, it clarifies training goals to trainees and familiarizes them with its context¹²².

Training can be based on forming heterogeneous groups of trainees who have different knowledge, skills and specializations to work together in the class. Actually, this is an effective icebreaker.

Trainers were asked about whether trainees form homogeneous groups or not. Their responses to questionnaires are in table (29).

Table (29)
Trainers' responses about homogenizing trainees.

Item	No.	%
Yes	9	56
To some extent	7	44
No	-	-
Total	16	100

This table clarifies that all respondents mentioned that trainees should be divided into similar groups and no one disagree on it. This means that it enhances the effective training process.

Trainers' responses concerning homogenizing trainees lead to study the relationship between trainees' homogeneous and their interaction. It is in table (30).

Table (30)
The correlation between trainers' opinions about trainees' homogenous and their interaction.

Item	Value	Approx. sig.
Ordinal by ordinal gamma	-.5.15	.258
No of trainees	16	

It is clearly seen from this table there is no significance relationship between both variables because the significance of measure (.258) is higher than the significance level (.05). This means that forming similar groups does not impact trainees' interaction in training. This implies that it may not be necessary for the mission training because all trainees are teachers who are specialized in teaching.

6. Trainers selection:

The success of the training program depends on the effective selection of trainers.

The careful selection of trainers must be concerned with their abilities to speak well, write convincingly and inspire others¹²³. These qualities are necessary for training, teaching and creating effective training climate.

The trainer should own special skills to be keen enough to attract trainees' concern¹²⁴.

Consequently, training centers should select trainers well to meet the requirements of training.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center determines the criteria of choosing trainers as follows¹²⁵:

1. He must have prior experience as trainer.
2. He must be a consultant in the terminology.
3. He had to attend the mission training program abroad and in Egypt.
4. He must have effective training skills.

Trainers' abilities, knowledge and skills are the central point of an effective training program because they help them transform the rigid message into the interesting and stimulating way. Whenever the trainer lacks essential skills, knowledge and abilities, he should use prepackaged materials expert¹²⁶. The trainer must be knowledgeable of the most up-to-date prepackaged materials that suit trainees' needs.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center has the prepackaged materials of phonetics to help trainees learn the English language from native speakers, not Egyptians²⁷.

Trainees were asked to rate the evaluation of their trainers, but the number of respondents ranges between 92 and 72. Therefore, the researcher held an informal interview with most of them to know

the reason for not giving a response. It revealed that trainees did not remember the performance of some of their trainers and the evaluation of 12 trainers takes much time.

Trainees' responses to questionnaires about the rate of evaluating 12 trainers are included from tables (31) to (43).

Table (31)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 1.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	Valid%	
Designing an introduction.	44	48	20	22	20	22	5	5	3	3	92
Mastering a topic well	43	48	20	23	19	21	5	6	2	2	89
Having communication skills	36	42	21	24	20	23	8	10	1	1	86
Applying knowledge.	40	45	21	24	20	23	7	8	1	1	89
Helping trainees take part in discussions.	39	44	26	30	15	17	7	8	1	1	88
Reviewing materials.	25	30	17	20	20	24	13	15	10	12	85

This table shows that the majority of respondents gave this trainer an excellent rate in all aspects of evaluation although, in effect, its rate of evaluation ranges among excellent, very good and

good. This means that he is a good trainer but he should develop his capabilities to simplify knowledge and help trainees follow him up well.

Table (32)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 2.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	Valid%	
Designing an introduction.	26	29	30	33	24	26	8	9	3	3	91
Mastering a topic well.	30	34	28	32	23	26	4	5	3	3	88
Having good communication skills.	26	30	28	32	20	23	11	13	2	2	87
Applying knowledge.	32	38	24	28	19	23	8	10	2	2	85
Helping trainees take part in discussions	32	37	29	34	15	17	8	9	2	2	86
Reviewing materials.	19	23	22	27	18	22	14	17	10	12	83

Table (32) reveals that the majority of respondents gave this trainer the rate of evaluation ranges between excellent and very good because his evaluation in designing the introduction, communication skills and reviewing materials are

very good. This implies that he is a good trainer although he needs to give an overview about a topic and a good focus on his communication skills and the summary of a topic to make training more consistent.

Table (33)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 3.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	Valid%	No.
Designing an introduction.	34	40	21	25	22	26	6	7	2	2	85
Mastering a topic well.	35	42	20	24	19	23	6	7	4	5	84
Having good communication skills.	30	37	22	27	18	22	10	12	2	2	82
applying knowledge.	36	38	22	27	16	19	7	8	2	2	83
Helping trainees take part in discussions.	38	46	26	31	10	12	7	8	2	2	83
Reviewing materials.	22	27	22	27	16	20	13	16	8	10	81

The table shows that the majority of respondents answered this trainer's rate of evaluation is excellent but his rate of reviewing materials is less than other items. This helps trainees integrate all dimensions of the topic.

Table (34)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 4.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	Valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	Valid%	No.
Designing an introduction.	32	35	36	40	13	14	7	8	3	3	91
Mastering the topic well.	28	32	31	35	22	25	5	6	2	2	88
Having good communication skills.	29	33	27	30	21	24	10	11	2	2	89
applying knowledge	33	37	29	29	17	24	7	8	2	2	88
Helping trainees take part in discussions.	34	39	29	33	17	19	5	6	3	3	88
Reviewing materials.	23	26	20	22	23	26	16	18	8	9	90

This table clarifies that the majority of respondents indicated this trainer's rate of evaluation ranges between excellent and very good because he should focus on providing trainees with an attractive introduction and mastering materials clearly. It stimulates trainees to be aware of training knowledge, that facilitates their understanding.

Table (35)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit5.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	Valid%	No.	Valid%	No.	Valid%	No.	valid%	No.	Valid%	No.
Designing an introduction.	30	33	38	41	14	15	7	8	3	3	92
Mastering a topic well.	27	30	35	39	21	23	4	5	2	2	89
Having good communication skills.	28	32	34	20	20	23	9	10	2	2	89

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	Valid%	No.	Valid%	No.	Valid%	No.	valid%	No.	Valid%	NO.
Applying knowledge .	33	38	29	33	17	19	7	8	2	2	88
Helping trainees take part in discussions .	35	40	29	33	16	18	4	5	3	3	87
Reviewing materials.	21	23	23	25	25	28	15	17	7	8	91

This table reveals that the majority of respondents mentioned that this trainer's rate of evaluation ranges between very good and excellent. But, the trainer should give further improvement for abilities in mastering the topic well, being a good

representative of training techniques and giving a good summary at the end. This helps trainees interact with him and gain more knowledge as well as skills.

Table (36)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 6.

Item	Excellent		Very Good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.
Designing introduction. an	37	43	29	33	13	15	4	5	4	5	87
Mastering a topic well	33	38	30	35	18	21	3	3	3	3	87
Having good communication skills.	37	43	21	24	17	20	8	10	3	3	85
Applying knowledge .	40	46	23	26	16	18	6	7	3	3	88
Helping trainees take part in discussions .	42	48	23	26	16	18	4	5	3	3	88
Reviewing materials.	28	23	19	22	19	22	12	14	8	9	86

This table shows that the majority of respondents indicated that the rate of evaluation of this trainer is excellent (it ranges among excellent,

very good and good), but excellent is the highest rate. This means that he is fairly good.

Table (37)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 7.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.
Designing introduction. an	31	37	35	40	11	13	7	8	3	3	87
Mastering a topic well.	31	37	31	37	18	21	3	4	2	2	85
Having good communication skills.	31	37	24	29	19	23	8	10	2	2	84
Applying knowledge.	31	37	24	28	20	24	9	11	1	1	85
Helping trainees take part in discussions.	34	40	23	27	19	22	8	9	2	2	86
Reviewing materials.	24	28	19	22	21	24	12	14	10	12	86

This table clarifies that the majority of trainees indicated that this trainer's rate of evaluation ranges between excellent and very good because he has a lower rate only in determining a clear view of the

introduction. This means that trainees need an overview about the topic as a whole to be familiar with it.

Table (38)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 8.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Designing an introduction.	38	43	35	39	7	8	7	8	2	2	89
Mastering a topic well.	37	42	33	38	13	15	2	2	3	3	88
Having good communication skills.	34	40	29	33	14	16	8	9	2	2	87
Applying knowledge.	36	42	30	35	13	15	5	6	2	2	86
Helping trainees take part in discussions.	41	47	27	31	12	14	4	5	4	5	88
Reviewing materials.	28	33	26	30	12	14	11	13	9	11	86

This table shows that the majority of trainees mentioned that the trainer's rate of evaluation is excellent, in practice most of its rate of evaluation is

between very good and excellent but excellent is higher than very good. It implies that they can benefit from him and this enhances them to work hard.

Table (39)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 9.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Designing an introduction.	34	41	30	36	11	13	6	7	2	2	83
Mastering a topic well.	32	38	30	35	19	22	2	2	2	2	85
Having good communication skills.	31	38	22	27	21	26	7	9	1	1	82
Applying knowledge.	33	40	24	29	19	23	5	6	1	1	82
Helping trainees take part in discussions.	36	43	23	27	19	23	4	5	2	2	84
Reviewing materials.	27	33	19	24	17	21	10	12	8	10	81

As seen in this table the majority of respondents agreed on this trainer's rate of evaluations is excellent in all different aspects, but actually his

rate of evaluation is between good and excellent. This means that trainees are satisfied with training and interesting in it.

Table (40)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 10.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Designing an introduction.	28	36	27	35	13	17	9	12	1	1	78
Mastering a topic well.	24	32	27	36	18	24	6	8	1	1	76
Having good communication skills.	26	33	24	30	19	24	8	10	2	3	79

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Applying knowledge.	29	37	24	30	13	17	9	11	4	5	79
Helping trainees take part in discussions.	29	37	24	30	13	17	9	11	4	5	79
Reviewing materials.	22	28	19	24	18	23	12	15	9	11	80

As shown in this table the majority of trainees agreed on trainer's rate of evaluation is excellent except for mastering knowledge is very good. It should be noted that his rate of evaluation ranges

also between very good and good but the highest one is excellent. It implies that he is a good trainer, but trainees can not understand easily.

Table (41)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 11.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Designing an introduction.	30	38	25	31	12	15	8	10	5	6	80
Mastering a topic well.	26	35	21	28	16	22	7	10	4	5	74
Having good communication skills.	29	36	17	21	21	26	9	11	5	6	81
Applying knowledge.	30	37	22	27	14	17	9	11	6	7	81
Helping trainees take part in discussions.	32	40	21	26	13	16	9	11	6	7	81
Reviewing materials.	26	31	17	21	18	22	10	12	12	15	83

This table reveals that the majority of respondents agreed on this trainer's rate of evaluation is excellent. As a matter of fact, his rate of evaluation also includes very good and good but

the highest one is excellent. This implies that trainees can easily gain knowledge and he should give more concern for all items.

Table (42)
Trainees' responses about evaluating the trainer of unit 12.

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Designing an introduction.	28	40	26	33	15	19	5	6	4	5	78
Mastering a topic well.	24	34	23	32	18	26	4	6	2	3	71
Having good communication skills.	26	33	23	30	19	24	7	9	3	4	78
Applying knowledge practically	27	35	26	33	11	14	10	13	4	5	78
Helping trainees take part in discussions.	28	36	25	32	11	14	10	13	4	5	78

Item	Excellent		Very good		Good		Fair		Bad		Total
	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	No.	valid%	
Reviewing materials.	26	33	18	23	14	18	10	13	11	14	79

The table clarifies that the majority of trainees rated this trainer as excellent. But his rate of evaluation is closely to those of very good. This implies that he is a good trainer although he needs to improve all of these items.

Discussing and analyzing trainees' responses about evaluating their trainers help determine the indicator of evaluating every trainer alone. It consists of the following:

- Determining the sub factors of this indicator

they consist of the 6 items of evaluating every trainer, they are included from table (32) until table (43).

- Determining the value of each indicator for every trainer. It depends on the means of the total scores that are given by trainees for the 6 items of evaluating each trainer.

This helps arrange the rank for every trainers' score. The following table clarifies the result of this indicator.

Table (43)

The indicator of evaluating and ranking every trainer's score

Trainer	Score	Rank
Trainer of unit 1	74	2
Trainer of unit 2	69	11
Trainer of unit 3	72	5
Trainer of unit 4	70	8
Trainer of unit 5	70	7
Trainer of unit 6	74	3
Trainer of unit 7	71	6
Trainer of unit 8	75	1
Trainer of unit 9	74	4
Trainer of unit 1	70	9
Trainer of unit 11	68	12
Trainer of unit 12	70	10

It is shown in this table that the trainer of unit 8 achieves the highest score while the trainer of unit 11 achieves the lowest score. Besides, the range of trainer's scores is 68 to 75. This means that trainers achieve fairly acceptable scores that are roughly similar in the sense that differences are not great. Also, the selection of trainers is acceptable although they must be concerned with certain aspects of their

performance, as it was noted previously.

From another perspective, the study concentrates on the indicator of evaluating trainers in terms of arranging their total scores of evaluating each item alone of the 6 items for all trainers. Prioritizing the score of the 6 items help determine the relative value of each item's rank. The result of this indicator is in table (44).

Table (44)

The indicator of evaluating and ranking every item's score of all trainers' performance.

Item	Score	Rank
Designing an introduction.	74	3
Mastering a topic well.	74	1
Having good communication skills.	71	5
Applying knowledge.	73	4
Helping trainees take part in discussions.	74	2
Reviewing materials.	60	6

It is clear from this table trainers' scores range is 60 to 74. This means that scores are moderately acceptable, but effective training needs higher levels of performance. Accordingly, trainers develop their performance of these items especially providing trainees with a brief summary.

6. Training time:

The time of training is determined by training content.

There are two kinds of training in relation to training duration: the first kind is spaced training which refers to short training sessions that take a limited period of time and distributed for many days. The second kind is massed training which refers to training sessions that need a long period of time and distributed for few days¹²¹.

The type of training in the C.D.I.S.T.'s Cairo center is spaced training because it consists of two

short training stages second stage¹²⁹. Also, the first and second modules of the first stage take 2 weeks and the third module takes 10 weeks¹³⁰.

Determining the time of training requires information concerning trainees' abilities, aptitudes, materials should be presented and methods of training¹³¹. For these reasons, the C.D.I.S.T.'s Cairo center evaluates trainees at the beginning of training to determine their informational level and provide them with information that closes the gap in their information

as much as possible. Also, the C.D.I.S.T.'s Cairo center gives methodologies on Saturday for 4 hours for all trainees to understand the terms and expressions of their fields of specialization. The C.D.I.S.T.'s Cairo center devotes 2 hours for all training methods after the lecture directly and they are used interchangeably¹³².

Exploring the lecture time to make sure that it is well determined or not, it needs to ask trainees about it. Their responses to questionnaires are in table (45).

Table (45)
Trainees' responses about the adequacy of lecture time

Item	No.	%	Valid %
Long	9	6	6
Suitable	96	61	63
Limited	48	30	31
Total responses	153	97	100
No answer	5	3	
Total	158	100	

This table shows that the majority of trainees indicate that the lecture time is suitable. This means that it suffices to gain knowledge and comprehend well without being bored. The minority of respondents who are slightly more than 1/4 of trainees found the time is not enough. It implies that they need more time to understand well because

their level of information may be lower than that of their colleagues.

On the other hand, trainers were asked about the number of hours given to their topics to determine their adequacy. Their responses to questionnaires are in table (46).

Table (46)
Trainers' responses about the adequacy of hours given to their topics

Item	No.	%
Increase	12	75
No change	4	25
Decrease	-	-
Total	16	100

It reveals from table (46) the majority of respondents mentioned hours of their topics should be increased. This means that hours are not enough to cover all points and trainees need further clarification. The minority of respondents indicated hours must not be changed. It refers that trainees

may have a good level of information.

Depending on the result of the previous table (46) it leads to study the relationship between trainers' age and their opinions about the adequacy of topics' hours. It is included in table (47).

Table (47)
The correlation between trainers' age and their opinions about the sufficiency of topics' hours.

Item	Value	Significance
Ordinal by ordinal gamma	-.588	.049
No. of trainers	13	25

There is a significant relationship between both variables because the significance of this measure (.049) is lower than the significance level (.05). Also, the relationship between both variables is negatively strong because the value of gamma (-.588) is more than .5. This can be explained that whenever trainers grow older, they think that

topics' hours are not enough because the lecture time is too short to explain well. Moreover, determining the adequacy of hours given to topics, it also leads to study the relationship between trainers' length of service and their opinions about the suitability of hours given to their topics. It is included in table (48).

Table (48)
The correlation between trainers' length of service and their opinions about the adequacy of their topics' hours.

Item	Value	Significance
Ordinal by ordinal gamma	-.619	.030
No. of trainers	15	

As shown in this table there is a significant relationship between both variables because the

significance of this measure (.030) is less than the significance level (.05).

The relationship between both variables is strongly negative because the value of gamma (-.619) is more than .5 but it is not positive. This means that whenever the number of trainers' length of service increases, they feel that hours given to their topics are not enough because they provide trainees with more knowledge.

Revealing the opinions of both trainers and trainees about the lecture time, it requires considering the nature of implementing the training program. Thus, trainees were asked about it and their responses to questionnaires are in table (49).

Table (49)
Trainees' opinions about the rhythm of implementing the training program.

Item	No.	%	Valid %
Fast paced	127	80	82
Okay	27	17	18
Slow paced	-	-	-
Total responses	154	97	100.00
No answer	4	3	
Total	158	100	

Table (49) indicates that the majority of respondents found it is fast paced. This means that it needs to slow down the rhythm of its implementation to be moderate and adapt to trainees' knowledge, abilities and skills. No one mentioned it is slow paced. This ensures that trainees are overloaded with more knowledge in a limited time.

The timing and length of the course can be determined by estimating all its components, adding up or beginning with a fixed time and determining whether it is the exact time or not¹³³. The C.D.I.S.T.'s Cairo

center determines the duration of every module but, in practice, they take more time. The second module took extra 2 days to suffice training content. The third module took extra 3 days because trainees needed more exercises. The second stage took 21 days because trainees needed more preparation for training abroad¹³⁴.

In this respect trainees' were asked to determine whether the duration of the training program is well planned or not. Their responses to questionnaires are in table (50).

Table (50)
Trainers' responses' about the duration of the training program.

Items	No.	%	Valid %
Long	6	4	4
Acceptable	49	31	32
Short	97	61	64
Total responses	152	96	100
No answer	6	4	
Total	158	100	

It is clear from this table the majority of respondents mentioned the duration of the training program is short. It means that they need additional days to gain knowledge well and achieve the C.D.I.S.T.'s goals. This agrees with trainees' responses about the implementation of the training program is fast paced in table (49).

Scheduling a training program is needed to ensure both trainers and trainees are ready for training and run the program well during regular work hours in relation to travelling requirements and the days of week because trainees favor Fridays or the day surrounding a holiday to be time off. These days should be excluded in the training schedule¹³⁵. Difficult materials must be scheduled

at the beginning of the training day because they need more concentration than easy subjects.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center informs both the trainer and trainees of the duration and timing of the training program to be ready for training¹³⁶. The schedule determines the training day that begins from 9 a.m till 1.30 p.m. The training day consists of 4 hours and 30 minutes for break except for Fridays and Saturdays because they are holidays. However, training takes place on Saturdays because there is a need for extra lectures and exercises¹³⁷.

To judge whether the training schedule is suitable or not, trainees were asked about it. Their response to questionnaires is in table (51).

Table (51)
Trainers' responses about whether the training schedule is suitable or not.

Item	No.	%	Valid %
Organized	30	19	20
Acceptable with further modification	105	67	69
Unacceptable	17	11	11
Total responses	152	96	100

Item	No.	%	Valid %
No answer	6	4	
Total	158	100	

This table reveals that the majority of respondents mentioned that the schedule is acceptable but it needs more improvement. This means that the involvement of trainees in the training process is to some extent. The minority of respondents mentioned it is unacceptable. This

implies that they have some problems with it that hinder their concentration.

The study intends to analyze the relationship between trainees' opinions about the duration of the training program and the lecture time. It is in table (52).

Table (52)
The correlation between duration of the training program and the lecture time.

Item	Value	Significance
Ordinal by ordinal gamma	.368	.013
No. of trainers	151	

As seen in this table the relationship between both variables is significantly moderate and positive. The significance of this measure (.013) is less than the significance level (.05). This means that there is a significant relationship between both variables but it is moderate because the value of gamma (.368) is moderate (it lies between .3 to less than .5).

The explanation is that whenever trainees find the duration of the training program is long, they consider the lecture time is longer than it needs.

8. Training Layout:

The physical environment of the training room should be well arranged to enhance the effectiveness of training programs.

The course layout must be determined well to meet the course specifications and help trainees feel comfortable during training to avoid physical distraction¹³⁸. The arrangement of classes should consider its effect on the training process in terms of the

interaction between the trainer and trainees, the cooperation between trainees and the consideration of physical factors like painting walls with a single color, good lighting and ventilation to improve trainees' morale and motivate them to accept the training process.

The participatory observation indicates that classes are painted with a single color that helps trainees concentrate well, lighting is sufficient and classes are provided with fans only without air conditioning. This has a negative impact on trainees' concentration. But computer laboratories are equipped with air conditioning.

The C.D.I.S.T.'s Cairo center has 6 rooms that suffice 35 trainees¹³⁹.

Considering the impact of classes' size in relation to trainees' number, it leads to ask trainers about it. Their responses to questionnaires are in table (53).

Table (53)
Trainers' responses about the capacity of classes in relation to the number of trainees.

Item	No	Valid %
Suitable	9	56
Suitable to some extent.	6	38
Unsuitable	1	6
Total	16	100

This table reveals that the majority of respondents agreed on the capacity of classes suits the number of trainees. This means that classes' layout is acceptable because they are not overloaded and create the healthy environment of training. The minority of respondents mentioned they are suitable to some extent. This implies that the physical arrangement of classes needs to be well planned to improve the flexibility of training.

There are different kinds of the class room seating: vertical row, semicircle shape, u-shaped, rectangular tables, etc. This study will deal with the arrangement of seats that are applied in the C.D.I.S.T.'s Cairo center as follows:

- Vertical row: The arrangement of a class with fixed seats of vertical rows controls the trainers' choice of training methods. It suits the lecture method because it concentrates on the

trainer¹⁴⁰. The disadvantage of this shape is that it reduces the interaction between trainees since they do not show each other and it does not attract their attention. The Participatory observation indicates that in the C.D.I.S.T.'s Cairo center rooms take the form of rows, but trainers can vary it depending on the kind of training methods.

- U- Shaped: It allows trainees to see each other and the trainer who sits in the front of them¹⁴¹. It is used for open discussion and role playing in the C.D.I.S.T.'s Cairo center¹⁴².

- Circle shape: The arrangement of seats in a circle shape helps trainees see each other during discussion and provide them with feedback¹⁴³.

The participatory observation reveals that in the C.D.I.S.T.'s Cairo center the arrangement of seating takes the shape of circle in computer laboratories.

In sum, every shape has its own advantages and disadvantages, but the trainer should select the shape that fits training method, kind and goal.

After discussing the arrangement of seating, trainers were asked about it in the C.D.I.S.T.'s Cairo center. Their responses to questionnaires are in table (54).

Table (54)
Trainers' responses about the arrangement of seating in classes.

Item	No.	%
Good	10	63
Fair	5	31
Bad	1	6
Total	16	100

Table (54) indicates that the majority of respondents agreed on the arrangement of seating in classes is good. This means that it works in with training methods well and trainees' participation.

Focusing on how capacity of classes affects the arrangement of seating, it draws the attention to study the correlation between both variables. The result of correlation is included in table (55).

Table (55)
The correlation between the capacity of classes and the arrangement of seating.

Item	Value	Significance
Ordinal by ordinal gamma	.918	.004
No. of trainers	16	

It is shown in this table that there is a very strongly positive and significant relationship between both variables because the significance of this measure (.004) is less than the significance level (.05). Besides, the value of gamma (.918) is roughly close to 1 which means it is very strong (more than .5). This can be explained that whenever the capacity of classes is suitable, the arrangement of seating in classes will be easily determined and flexible.

After training programs are implemented they should be evaluated.

Third: the evaluation of the training program:

The evaluation of training is an integral part of the training program¹⁴⁴. Evaluating the training program reveals its weakness and strength in a way that contributes to training effectiveness.

This explains why the C.D.I.S.T. modified the duration of the mission training program many times because previous evaluations revealed it did not suffice the requirements of training content. It began with 3 months in the C.D.I.S.T. and 3 months abroad. Then, it took 3 months in the C.D.I.S.T. and 6 months in England. The main reason for this

change is to provide trainees with adequate knowledge¹⁴⁵. Evaluating the training process should take place at different periods of time¹⁴⁶.

Effective Evaluation should be made before, during and after the training program in order to take corrective actions at the right time.

In the C.D.I.S.T. the general department for programs information systems and quality control evaluates training programs during and after their implementation¹⁴⁷. But the training program should be evaluated before it begins to make sure it is well planned and coordinated.

Judging the quality of the training program in the C.D.I.S.T., it can be determined by the indicator of trainees' opinions about the effective planning of the training program. This indicator consists of sub-indicators. They are the number of trainees (see table 25), the sufficiency of training aids used (see table 20), the capacity of classes in relation to the number of trainees (see table 53), and the arrangement of seating in classes (see table 54). This indicator decides whether the training program is well planned or not. It is included in table (56).

Table (56)
The indicator of trainer's opinions about the effectiveness of the training program planning.

Item	No.	%
Effective	13	19
Ineffective	3	81
Total	16	100

This table shows that the majority of respondents agreed on planning are effective. They got scores lower than or equal to the value of midpoint (8). This means that the assessment of training needs and the preparation for the training program are well determined. The minority of respondents, who achieved higher scores than or

equal to the value of midpoint (8), mentioned the planning of training program is ineffective. It can be explained by the existence of few problems that hinder its implementation and preparation.

Training investments improve organizational performance or result criteria that judges training success¹⁴⁸. In fact, training criteria helps compare

the actual outcome of a training program against training objectives to determine whether goals are achieved or not and the reasons for deviations from desired results.

The C.D.I.S.T. depends on different tools of evaluating training programs, such as tests, questionnaires, observations, interviews.....etc. to determine whether the results of training programs achieve goals or not.

With respect to the outcome of a training

program, the study has a focus on the role of training managers in supervising the training program. On one hand, trainers were asked to determine to what extent training managers are concerned with following-up the training program. Their responses to questionnaires are in table (57). On the other hand, trainees were asked about the same point. Their responses to questionnaires are in table (58) respectively.

Table (57)
Trainers' responses about how much training managers follow-up the training program.

Item	Great		Moderate		Little		Total
	No.	%	No.	%	No.	%	
Supervising classes and laboratories.	15	94	1	6	-	-	16
Giving care for administrative services.	13	81	3	19	-	-	16
Contacting closely with trainers	14	88	2	12	-	-	16
Fulfilling trainers' needs	14	88	2	12	-	-	16

The table clarifies that the majority of respondents indicated training managers are greatly concerned with supervising classes and laboratories in the first position and in the second position contacting directly with trainers as well as satisfy their needs, lastly, they taking care of

administrative services in the third position. Also, they moderately agreed on these issues, but no one mentioned their concern is limited. This means that training managers do their best to follow-up the training program well during its implementation.

Table (58)
Trainees' responses about the extent to which training managers follow-up the training program.

Item	Great		Moderate		Little		Total
	No.	%	No.	%	No.	%	
Supervising classes and laboratories.	72	47	62	41	19	12	153
Giving care for administrative services.	88	58	51	37	13	9	152
Contracting closely with trainers	67	44	63	41	23	15	153
Fulfilling trainers' needs	53	36	57	38	39	26	149

The table reveals that the majority of respondents, who represents more than 95%, agreed on giving great concern to administrative services in the first rank, supervising classes and laboratories in the second rank and having good relationship with trainees in the third rank. Lastly, the response of training managers to trainees' demand has a lower concern than other items. This means that training managers follow-up the training program well except for giving further emphasis on

satisfying trainees' need.

In this context, the study is concerned with the indicator of trainees' opinions about evaluating the management of the training program. This indicator is composed of sub-indicators about supervising classes and laboratories, giving care for administrative services, contracting closely with trainers and fulfilling trainees' needs in table (57). This indicator determines whether the program is well supervised or not. It is included in table (59).

Table (59)
The indicator of trainees' opinions about evaluating the management of the training program.

Item	No.	%	Valid %
Badly managed	37	23	24
Well managed	115	73	76
Total responses	152	96	100
No answer	6	4	
Total	158	100	

Table (59) indicates that majority of trainees, whose scores are lower than or equal to the value of

midpoint (8), believed the program is managed well. The minority of trainees, whose score are

more than or equal to the value of point (8), found it was badly managed. This means that training managers exert great efforts in managing and following-up the program, but there are few drawbacks that may be related to the limitation of budget.

In regard to managing the training program, the study is concerned with the indicator of trainees' opinions about the effectiveness of the training program. This indicator consists of sub indicators that determine whether the training program is effective or ineffective. They are the rhythm of

implementing the program in table (49), the duration of the program in table (50), the lecture time in table (45), the design of training schedule in table (51) and the concern about applied topics in table (6), and finally supervising classes as well as laboratories, taking care of administrative services, contacting closely with trainees and fulfilling their needs in table (57). The following table is about the indicator of whether the training program is effective or ineffective as determined by trainees' opinions. It is in table (60).

Table (60)
The indicator of trainees' opinions about the effectiveness of the training program.

Item	No.	%	Valid %
Ineffective	62	39	41
Effective	88	56	59
Total responses	150	95	100
No answer	8	5	
Total	158	100	

It is shown in this table the majority of trainees, who have scores lower than or equal to the value of midpoint (18), agreed on the training program is effective. The minority of trainees, who have scores more than or equal to the value of midpoint (18), mentioned the training program is ineffective. This means that the program partly achieves success and its goals, but it still needs more development.

Training criteria are divided into two levels: the training - level criteria and the performance-level criteria. The first one refers to what trainees can do at the end of a training program in the environment of training while the second one refers to the performance of trainees on the job, not the training setting, and deals with transfer of training¹⁴⁹. Both criteria are supplementary to each other to achieve effective and integrated results.

The C.D.I.S.T.'s training-level criteria are tests. Tests reveal to what extent trainees' level of knowledge and skills are improved at the end of training programs. The performance -level criteria is not applied¹⁵⁰.

The criteria of evaluating the training program can be divided into two types: internal and external. The internal criterion is related to the training program content and determines how well trainees learn materials, facts and guidelines covered in the program. The external criterion is associated with the purpose of the training program like improving the effectiveness of trainees¹⁵¹. The measures of external criterion should be based on those of internal criterion because effective performance of trainees is determined by the quality of training.

The internal criterion of the C.D.I.S.T. depends on questionnaires and tests while the external

criterion derives from its goals¹⁵².

Most training programs try to achieve many objectives. For this reason, most evaluations depend on different criteria. The four criteria that can be used for evaluating training programs: reaction, learning, behavior and results¹⁵³. The evaluation of training programs depends on the value of information collected at every level of evaluation because it increases as the evaluation goes from measuring reaction to measuring result¹⁵⁴. The level 4 evaluation represents a comprehensive image of evaluating trainees.

The C.D.I.S.T. applies the four criteria to evaluate the effectiveness of training programs, but it gives most emphasis for measuring learning.

Some organizing may not use the level 4 evaluation because the collection and interpretation of data are more difficult and time-consuming than surveying data¹⁵⁵. The level 4 evaluation provides training programs with accurate information that contributes to its development. The level 4 evaluation will be discussed as follows:

- **Reaction:** It is the first level of evaluation process. Its measure depends on what trainees hear about the training program and their expectations about it¹⁵⁶. Trainees' impression about a training program determines to what extent they accept it and satisfied with it.

The C.D.I.S.T. applies reaction in the first and second stages of the training program. It determines trainees' reaction through conducting questionnaires four times during the training program and holding informal interviews with trainees¹⁵⁷. Questionnaires reveal advantages and disadvantages of training programs; they consider an important source of training

needs assessment and at the same time an effective tool of evaluating training programs.

- **Learning.** It is the second level of evaluating training programs. It refers to information obtained by trainees¹⁵⁴. The C.D.I.S.T. evaluates trainees' knowledge and skills through tests. Pre-test and post-test design measure the extent to which trainees collect information from training¹⁵⁵. In the C.D.I.S.T. pre-tests are taken at the beginning of the training program, but post-tests are taken at the end of every stage of the training programs¹⁶⁰.

Pre-test and post-tests help determine trainees' progress that can be measured by reviewing record keeping¹⁶¹. In the C.D.I.S.T. trainees take final exams like PTE and ILETS at the end of the training program. They reveal whether trainees achieve improvement or not.

Because learning has a determinant role in training, trainers were asked to determine the weight of each evaluation technique. Their responses to questionnaires are in table (61).

Table (61)
Trainers' responses about the weight of every evaluating technique.

Item	High		Moderate		Low		Total
	No.	%	No.	%	No.	%	
Tests	7	44	9	56	-	-	16
Attendance	11	69	5	31	-	-	16
Behavior	11	69	5	31	-	-	16
Discussions	11	68	5	31	-	-	16
Exercises	12	75	3	19	1	6	16

This table reveals that the majority of respondents mentioned exercises have the highest weight. This means that they are principal part of the first stage of training to help trainees practice the four skills of the English language. Attendance and behavior come in the second place. Discussion is in the third place. It implies that they are necessary for fostering trainees' progress. Tests come in the fourth place and have a moderate weight. This means that trainers are controlled by the formal evaluation system in terms of tests' scores.

- **Behavior:** It is the third level of evaluating training programs. The change in behavior means that knowledge, skills and abilities acquired by trainees during training programs are generalized to jobs¹⁶². This helps trainees form a positive attitude about the organizational context to improve their performance.

In the C.D.I.S.T., the behavioral survey of trainees evaluates them in terms of punctuality, self-commitment, self-respect, responsibility, social traits and class participation¹⁶³. It is attached to British council with trainees' records. This is the most recent development of the training programs¹⁶⁴.

Trainees can use transfer of learning to improve their behavior and outcome of work activities¹⁶⁵. Trainees apply new knowledge and skills on their jobs when they go back to their organizations. There are various signals that determine the change

of employees' behavior, such as coming and leaving their organizations at the right time, creating teamwork, reducing work pressures and conflicts, improving their performance standards.

The change in trainees' behavior can be determined by questionnaires, observation, accounting records and interview¹⁶⁶. The behavior of trainees in the C.D.I.S.T. can be determined by the observation of trainers and supervisors about trainees' behavior.¹⁶⁷

- **Result:** It is the fourth level of evaluating training programs. It refers to results that are achieved from training programs. It can be measured by greater profitability, reduced costs, turnover and improved productivity¹⁶⁸.

The C.D.I.S.T. never evaluates training in terms of result.¹⁶⁹

At this point, the study is concerned with revealing how well the training program performs its duties. It requires determining the indicator of trainee's performance. This indicator is composed of sub indicators: the indicator of training content in table (4), the indicator of evaluating training methods in table (11) and the indicator of evaluating the management of training program in table (59). This indicator determines whether the training program achieves good results or not. It is included in table (62).

Table (62)
The indicator of trainees' opinions about the program's performance

Item	No.	%	Valid %
Bad	61	39	46
Good	72	46	54
Total responses	133	85	100
No answer	25	15	
Total	158	100	

It is clear from this table the majority of trainees, who have scores less than or equal to the value of midpoint (40), agreed on its performance is hardly acceptable. The minority of trainees, who have scores more than or equal to the value of midpoint (40), found its performance is bad.

Since there is a little bit less than half of trainees mentioned it is not good, it indicates the program requires further diagnosis and analysis to determine main reasons for its weaknesses. Quite possible, the program has been recently applied the new strategy concerning its duration and content; naturally, the first experiment has its drawbacks.

Finally, the effective training program requires linking its components well since each one affects and is affected by others. This can be determined by the indicator of trainees' opinions about integrating and coordinating the training program's components. This indicator consists of sub indicators about evaluating the training content in table (4), the number of trainees in table (25), the interaction of trainees in table (27), the capacity of classes in relation to the number of trainees in table (53) and the arrangement of seats in classes in table (54) as determined by trainees' responses. This indicator is included in table (63).

Table (63)

The indicator of trainees' opinions about the integration of training program's components.

Item	No.	%
Badly integrated	2	12.5
Well integrated	14	87.5
Total	16	100

It is clear from this table that the majority of trainers, who have scores less than or equal to the value of midpoint (10), agreed on the program is well integrated. This means that the program's stages are consistent with each other and within each stage that lead to make it well coordinated and integrated. In other words, the cycles of planning and implementation are closely related and overlapped. The minority of trainers, who have scores more than or equal to the value of midpoint (10), mentioned the program is badly integrated. This indicates that the integration is not acceptable because there are some components need further coordination with each other that cause conflicts in the implementation stage.

trainees' opinions about the program performance and table (63) the indicator of trainers' opinions about the integration of the program's components. It reveals that both the majority of trainees and trainers agreed on the program achieves good performance and is well integrated. This means that the training process is well managed and implemented to a great extent.

After studying and analyzing the training process of the C.D.I.T., the research is concerned with determining problems that face trainers and trainees as well as their suggestions for solving them. To begin with trainers, their problems and suggestions are included in both tables (64) and (65) respectively

Comparing both tables (62) the indicator of

Table (64)

Problems that face trainers in the C.D.I.T.

Item	No.	%
Time		
Intensive quantity of materials that need a greater period of time.	10	63
Time is not enough for discussion.	9	56
Time is not enough to communicate knowledge for all trainees.	8	50
Time is insufficient to explain grammar.	7	44
Trainees		
The English language level of trainees is not well accepted.	7	44
Trainers		
Trainers' rotation is constantly high.	6	38
Training aids		
Equipment and facilities are not suitable.	4	25
The original version of CD is not available.	3	19
Classes		
Classes' capacity is partly suitable.	5	13

This table shows that trainers' problems are classified into different groups: time, trainees, trainers, aids and classes.

In the first place is time. It does not suffice the explanation and discussion of materials. This means that the duration of training program and lecture time do not suit the design and predetermined quantity of topics. Consequently, this does not help trainers perform their roles well and trainees can not understand effectively.

In the second place is the poor level of trainees' English language. This means that their interaction and performance are not well accepted and the criteria of

selecting them does not suit the requirements of training.

In the third place is the rate of trainers' rotation is high. This means the same trainers must train all trainees' groups alternatively. It causes a problem for trainees who can not adapt themselves to trainers' styles and strategies of training that are continuously changed.

In the fourth place training aids. They are not suitable and the absence of the original version of CD. This means that the quality of effective training will be reduced to some extent.

Lastly, in the fifth place is the capacity of classes. It suits partly the available number of trainees. This means that trainers find difficulties in interacting with them and the lack of flexibility in choosing training methods.

Table (65)
Trainers' suggestions for developing training in the C.D.I.S.T.

Item	No.	%
Time		
Extending the duration of the training program.	14	88
Increasing the time of conversation.	8	50
Content		
Providing trainees with information before it starts.	6	38
Developing trainees' listening skills.	6	38
Aids		
Trainers must be provided with all tapes.	4	25
Providing trainees with handouts and the model of exam.	3	19
Trainers		
Trainers' rotation must be reduced to some extent.	2	13
Every trainer should be specialized in one skill.	1	6
Trainees		
Trainees' number must be reduced.	6	38
Holding interviews with trainees.	5	31

As seen in this table trainers' suggestions are categorized into different groups: time, content, aids, trainers and trainees.

Firstly, trainers suggested that the duration of the training program should take more time and extra time should be given for conversation. This means that the limitation of time affects negatively training effectiveness and trainees lack good skills of conversation that should be improved because it is necessary for both training abroad and in teaching.

Secondly, trainers' suggested content should provide trainees with information concerning topics, syllabus...etc. before attending training sessions. This means that trainees' lack awareness about content, but they should be familiar with it to deal with its requirements well. Moreover, trainers referred to the development of trainees' listening

skills. This means that their listening skills are not well, but listening is an important part of training content to help trainees understand and respond to various situations.

Thirdly, trainers suggested that they should take the tapes of training in advance. This means that they need to gear them to trainees' level of the English language and their needs. Further more, trainers suggested that trainees should be provided with the comprehensive model of exam and handouts. This means trainees are not familiar with the style and methodology of the exam as well as the way of answering questions. That is why trainees may get bad results although training is effective. Also, handouts help them study and they can refer to them in the future.

Fourthly, trainers suggested that their rotation must be reduced. This indicates that each group has

its own problems, needs and characteristics that should fit trainers' style and approach of training. Also, trainers should be specialized in one skill to be highly concentrated on it in a way that contributes to achieve good results.

Finally, trainers suggested that the number of trainees in a group should range between 20 to 25 trainees and they should be interviewed to be well

screened. This means that trainees' level of the English language needs more efforts on the part trainers to provide trainees with special care.

Looking more closely to trainees' problems and suggestions of the C.D.I.S.T. lead to promote the effectiveness of training. They are included in both tables (66) and (67).

Table (66)
Trainees' problems that hinder training effectiveness in the C.D.I.S.T.

Item	No.	%
Time		
Training is on Saturdays.	50	32
Time is not enough for training.	38	24
Aids		
Classes are not well equipped and are changed constantly.	16	10
Phonetical equipments are needed.	15	9
Air conditioners are not workable.	11	7
Trainers		
Trainers' rotation is systematically.	19	12
Trainers' levels of performance are different.	19	12
Trainers are more concerned with trainees who already have a higher level of knowledge.	14	9
Some trainers speak very quickly and do not give summary for topics.	11	7
Content Intensive quantity of materials.	30	19
Technical topics that are unrelated to trainees' specialization should be excluded	15	9
Topics are too difficult.	5	3
Supervision		
Classes and toilets are not well cleaned.	18	12
Financial issues		
Financial problems.	23	15
Costs of traveling.	5	3
Location		
The C.D.I.S.T. locates in a distant area.	12	8
Traveling is daily.	5	3
Trainees		
Trainees' group consists of teachers from governmental and language schools.	15	9

This table shows different kinds of trainers' problems in the C.D.I.S.T. that are related to time, aids, trainers, content, supervision, financial issues, location and trainees.

First time: training is on Saturdays and the duration of training as well as lecture time do not suit the quantity of materials. This means that trainees are overloaded with more knowledge that can not be easily understood in a short period of time and this heavy load causes pressures for them. That is why they need recreation on Saturdays.

Second aids: there are shortage of training aids, such as phonetical equipment, cassettes and

microphones. This hinders their comprehension to some extent. In addition, classes are not well equipped and changed constantly. This means that trainers can not easily explain lessons well and trainees need more time to gain knowledge and follow-up trainers. The continuous change of classes may cause conflict and waste trainees' time and efforts. Besides, air conditioners are not workable. This refers to the lack of maintenance. AS a result, the physical environment of training is too difficult to concentrate on training well.

Third trainers: trainers' rotation is regularly. This may cause misunderstanding and contradiction

because trainees may fail in adapting to trainers' methods. Also, trainers' levels of performance are not the same. This explains why some trainers treat trainees badly and do not answer their questions. This implies that the quality of training will not be good; thus, the selection process of trainers should be improved. Also, trainers are more concerned with trainees who already have a higher level of knowledge. This means that trainees will be bored and disappointed that lead to training failure. Finally, some trainers speak quickly and do not summarize topics. This indicates that those trainers need to be aware of effective communication skills and training techniques.

Fourth content: content is intensive and takes a limited period of time. This refers to the need for good planning of contents, time and more concern for training needs assessment. Technical topics, which are not directly linked with trainees' specialization, should not be included in training content, such as religion, history and medicine. This implies that the selection of topics should be adapted to the planning of the training program. Topics are difficult for trainees. This indicates that the selection of trainees should be based on higher scores.

Fifth supervision: classes and toilets are not well cleaned. This means there is a lack of effective supervision that impacts trainees' morale and their satisfaction.

Sixth financial issues: trainees suffer from financial problems because they must attend the training program during the school year. This means that teachers depend mainly on private lessons to improve their income. Also, the cost of their traveling and stay are high. This indicates that they are overloaded with more financial obligations that make them tension and unable to concentrate on training.

Seventh location: the location of the C.D.I.S.T. is in a distant area. This means that they take much time to reach on time. Moreover, some trainees travel daily due to the lack of free hotels. This causes physical and financial problems that make training difficult.

Eighth trainees: trainees' groups are composed of teachers from governmental and language schools. This means that they have different levels of performance, interaction and involvement of training that hinder training effectiveness.

Table (67)
Trainees' suggestions for developing the C.D.I.S.T.'s training program.

Item	No.	%
Aids		
Gradual training on listening is greatly required.	22	14
The advanced laboratory for training on the English language is needed.	18	12
A website for training is needed.	10	6
Training on using the internet and CD in teaching.	9	6
Films and visual aids are preferable.	8	6
Training on a simplified model of the IELTS exam.	8	6
Training handouts should be given to trainees before lectures.	7	4
Trainees should be provided with the answer book.	6	4
Trainers		
The variety of trainers is essential.	18	11
Trainers should consider trainees' individual differences.	15	9
Trainers should show care about trainees whose level of the English language is low.	13	8
Trainees should select their trainers.	11	7
Selecting highly experienced and specialized trainers is demanding.	4	3
Content		
More concern should be given to the use of computers in teaching	18	11
More training is on the writing skill.	13	8
More concentration on useful aspects of the English language.	13	8
Topics that should be included in the training program are:		

Item	No.	%
Conversation.	12	8
Teaching methodology.	10	6
Specialized programs.	6	4
Sciences.	5	3
Childhood.	3	2
Geographical study.	2	1
Time		
Saturdays must be days off.	40	35
Training should be in the summer.	35	22
The training program's duration should be longer.	33	20
Training on a topic should take two days.	15	9
Financial support		
Monthly remunerations are required.	70	44
Allowances for transportation are needed.	19	12
Financial incentives should be considered.	17	11
Trainees		
Trainees' classification should be based on their level of the English language.	20	13
Separating trainees of governmental schools from experimental schools.	17	11
Location		
Choose a convenient district for the C.D.I.S.T.	13	8

It is seen in this table that trainees' suggestions revolve around aids, trainers, content, time, financial support, trainees and location.

First aids: gradual training on listening is greatly required. It indicates that trainees have a problem with the listening skill and they should adapt to it step by step. It should be from the easiest level up to the most difficult one. Trainees suggested that the establishment of an advanced laboratory of the English language is required. It refers to the gap in their listening and pronunciation skills. Also, trainees suggested designing a web site for training in the C.D.I.S.T. and foreign universities. It indicates that they need to review materials and search new knowledge. Besides, they suggested that they need more training on the use of the internet and CD in teaching. This means that they want to make use of advanced methods to develop their teaching techniques. In addition, trainees mentioned that they should take tapes. This helps them study and review topics easily. Trainees emphasized the need for films and visual aids. This means that they facilitate, clarify and portray knowledge effectively. Trainees suggested that they should train on a simplified model of the IELTS exam. This implies that it gives them the ability to think and answer questions quickly without wasting the exam time. Trainees mentioned that handouts

should be handed in at an earlier time. This indicates they need to prepare and study them in advance to follow-up teachers well; moreover, they should be given the answer book of exercises. This means that they want to learn themselves and to enhance their self-development.

Second trainers: trainees suggested that trainers should be highly experienced and specialized as well as they prefer trainers from the American university in Cairo and the British council. This implies that they prefer distinguished trainers to learn the English language well. It gives a signal that trainees want to learn from trainers whose mother language is English. Trainees suggested that they should have the right to choose their trainer or to join his group. Indeed, it refers to the gap of trainers' performance and their need for better training. They mentioned that trainers should pay attention to trainees' individual differences. This means trainees vary in their level of knowledge, comprehension and skills that cause a gap in their benefit and performance.

Third contents: trainees suggested that the use of computer in teaching is needed. It implies that they lack computer skills in teaching and they are not well trained on it. They mentioned that they need to train on writing articles, reports and research.

This indicates that there is an absence of training on these issues although they are essential for developing writing skills. Trainees suggested that training should be concerned with the most needed aspects of the English language. This means that they do not want to waste training time in less relatively useful issues. They mentioned that more training on conversation is needed. It indicates that they feel their conversation skill should be improved to deal with various situations of daily life. Then, teaching methodology is greatly needed for sciences and math. It indicates teachers want to identify with up-to-date methods that suit the nature and purpose of teaching. Also, specialized programs which are not related to the curriculum of their subjects are needed. It refers to their need of linking technical issues with educational material. Besides, trainees need to train on childhood topics. It indicates topics are not sufficient and they look for improving their skills in the teaching of this field. Lastly, trainees need to train on geographical study and traditions of the country in which training will take place. This will prepare them to accept and cope with life abroad.

Fourth time: trainees suggested that Saturdays must be days off. This indicates that they are in a real need for recreation and activating their abilities. They suggested that training should be held in the summer. This refers to their need to teach private lessons for improving their income. They referred to the extension of the training program's duration. This means they don't gain much knowledge due to the shortage of time. Finally, they mentioned every topic should take two days rather than one day. It indicates that time is too limited to understand well and improve their skills and performance.

Fifth financial support: trainees suggested that they need monthly remunerations. It indicates they should meet their personal and families needs due to insufficient salaries. Trainees mentioned that they should be provided with allowances for transportation. This is really the need of trainees who come from governorates to meet transportation cost. Trainees suggested that those who will achieve outstanding scores should be rewarded. This will motivate them to work hard.

Sixth trainees: trainees suggested that they should be categorized into groups on the basis of their scores. It indicates that they want to form groups of similar levels of the English language that facilitate trainers' duty and trainees' comprehension. It saves training time and cost. Trainees suggested that they must be categorized into two groups: trainees of governmental and experimental schools. It supports their previous suggestions about forming groups on the basis of their scores.

Seventh location: trainees suggested that the C.D.I.S.T's location should be in an accessible district. They want to save their effort and time to relax and concentrate on training effectively.

Fourth: results and recommendations

A. Results

This research comes up with these findings:

1-The C.D.I.S.T has 14 training centers because every two adjacent governorates have a center, but the C.D.I.S.T's Cairo center consists of Cairo, Giza and Kalshobeia governorates.

2-The C.D.I.S.T's training needs assessment is comprehensive because it includes all teachers, senior teachers and supervisors, but it is based on the central level of governorates.

3- Training needs analysis has three levels: organizational, task and individual, but the C.D.I.S.T is concerned only with the individual level because its main target is to close trainees' gap in their knowledge, skills and the English language.

4-Although the C.D.I.S.T determines its training needs assessment through various sources, it concentrates mainly on tests, questionnaires and advisory committees.

5-The C.D.I.S.T's goals are realistic because they are derived from its training needs assessment and it has achieved its goals to some extent. Thus, it needs further development.

6-The C.D.I.S.T's content is composed of two stages. The first stage has 3 modules; the first module consists of 8 units that aim at developing trainees' writing, reading, listening and speaking skills. The second module has 12 integrated units about the IELTS test and aims at developing trainees' knowledge about vocabulary and terminology. The third module looks for developing basic skills of IELTS test. The second stage is for trainees who passed only the IELTS test to prepare them to train in England.

7-Topics contribute to the attainment of the goals of the C.D.I.S.T's Cairo center as indicated by most trainers. Also, most trainees' evaluation of the design of content is satisfactory to some extent. Further more, the indicator of trainees' opinions about evaluating training content reveals that it is good. This indicates that the content of training is acceptable.

8- The content of topics suit partly trainees' level of knowledge as indicated by trainers; also, applied topics are partly sufficient as indicated by trainees. It implies that their benefits are fairly moderate because they need to be adapted to jobs' requirements.

9- The C.D.I.S.T's Cairo center uses different kinds of training methods, such as lecture, discussion, CBT, workshop, distance learning and case study. Trainers' selection of methods depends

mainly on both topics' goal and nature goal respectively. Then, it depends on trainees' number and level consecutively. This means trainees are not restricted by different factors.

10-Trainees indicate the lecture is an overused method, but they partially benefit from it. Its use and trainees' benefit are significantly and moderately correlated in a positive way. The lecture is not the most effective method especially trainers determine it is moderately effective.

11-Trainees refer discussion is sometimes used while they mostly benefit from it. Both its use and trainees' benefit are significantly and strongly correlated in a positive way. Trainers emphasize discussion is highly effective. Indeed, it enhances the exchange of knowledge.

12-Trainees' opinion about workshop is sometimes used and they benefit from it to some extent. Both its use and trainees' benefit are very strongly and significantly correlated in a positive way. But, trainers find it is highly effective. It helps trainees apply knowledge and develop their skills when it is applied well.

13-Trainees find case study is seldom used and trainees hardly benefit from it. Both its use and trainees' benefit are significantly and strongly correlated in a positive way. However, trainers consider it is highly effective. It motivates trainees' skills.

14-CBT is seldom used and trainees hardly benefit from it. Both are correlated positively and strongly. But trainers consider CBT is a highly effective method. It links trainees with the recent development of teaching techniques.

15-Trainees hardly benefit from distance learning and it is seldom used. Both trainees' benefit and its use are very strongly and positively correlated. However, trainers find it is ineffective. This implies that trainers may not encourage this method because it does not highlight the importance of their roles and it does not provide feedback.

16-The indicator of trainees' opinions about evaluating training methods reveals that trainees' benefit is limited. This indicates that some training methods are not useful.

17-The C.D.I.S.T.'S Cairo center uses various training aids, such as computer, videos, slides, printed materials and overhead projectors.

18-Trainees indicate the quality of handouts is useful. They help trainees understand clearly.

19-Trainees' benefit from the library is very limited, but it has a complementary role in the training process.

20-Trainees agree on training aids are sufficient, but they are partly suitable. Suitable aids help trainees perceive knowledge more easily.

21-Trainees find training aids are significantly

and positively correlated in a moderate way with presenting materials sequentially as well as promoting trainees' perception of training content clearly.

22- The indicator of trainees' opinions about evaluating training aids is good, but aids still need further improvement.

23-The C.D.I.S.T.'s Cairo center accepts 170 trainees for the mission training program. Trainers find trainees' number is moderate and they interact actively. But there is no correlation between trainees' number and their interaction in the training process from trainers' points of view.

24-The criteria of selecting trainees is determined well in terms of trainees' level of education, age, experience, performance appraisal, the English language and their health as well as criminal records. Beside, their acceptance is on the basis of full-time.

25-Trainers find trainees form homogenous groups, but it does not affect their interaction because there is no correlation between the groups' homogenous and their interaction from trainers' opinions.

26-Trainees strongly agree on the necessity of compensations. It refers to their insufficient income.

27-The indicator of trainees' opinions about evaluating and ranking trainers' scores indicates the best trainer is of unit 8, but the worst trainer is of unit 11. The differences of scores are very narrow since they range between 68 and 75.

28-The indicator of trainees' opinions about evaluating and ranking every aspect of trainers' performance indicates the best score are for designing an introduction, mastering

a topic well and having good communication skills. They have the same rank. But the worst aspect is for reviewing materials. The difference of scores is slightly limited.

29-The first stage of training takes 3 months; its first and second modules take 2 weeks as well as 10 days for the third module. The second stage takes 21 days.

30-Trainees believe the duration of the training program is short and its implementation is fast paced. It indicates trainees are over loaded with greater quantity of knowledge in a short period of time that causes a problem in their comprehensions.

31-The training day takes 4 hours and half an hour for a break. Lecture time takes 2 hours daily in the first stage, but other methods take the other 2 hours. This refers to lectures are overused and ensures trainers' opinions about it.

32-Trainees consider Lecture time is somewhat adequate, but trainers find it is not sufficient. It significantly and strongly correlates with trainers' age as well as their length of services in a negative

way. This implies that the more trainers' age and length of services increase, the more lecture time is not enough.

33-The duration of the training program is significantly and moderately correlated in a positive way with the lecture time from trainees' points of view. This indicates that when trainees find the training program's duration is short, they consider the lecture time is not sufficient.

34-Schedule is partly suitable except for training on Saturdays which is difficult for trainees. This agrees with trainees' opinions about the duration of the training program are short and the program implementation is fast paced. The schedule needs modifications.

35-In the C.D.I.S.T. class room seating takes the shape of vertical rows in lectures , U-shaped in discussion and circle in laboratories.

36-Trainers determine the capacity of classes in relation to trainees' number is partly suitable.

37-Trainers consider the arrangement of seating in classes is mostly good and it is correlated strongly and positively with the capacity of classes in relation to trainees' number

38-The C.D.I.S.T. evaluates the training program during and after its implementation only.

39-The indicator of trainers' opinions about the effectiveness of the training program's planning reveals its planning is effective. This refers to the effort of the training managers in running the training program.

40-The supervision of training managers of the training program is great as indicated by trainers and trainees but they the response to trainees' needs is less than trainers because it is moderate.

41-The indicator of trainees' opinions about evaluating the management of the training program reveals it is well managed. It indicates that training managers is concerned with developing the training process.

42-The indicator of trainees' opinions about the effectiveness of the training program determines it is effective, but its effectiveness is to some extent. This indicates the implementation of the training program is moderately effective. It is clear that the program is still requires improving since the strategy has recently applied.

43-The indicator of trainers' opinions about the effectiveness of the training program's planning reveals its planning is effective. This refers to the effort of the training managers in running the training program.

44-The C.D.I.S.T. applies the level- 4 evaluation partially .It evaluates the training program in terms of reaction, learning and behavior, but it does not use the fourth level. In other words, it does not evaluate the training program in term of results although it is important

to evaluate trainees after they go back to their jobs.

45- The C.D.I.S.T. evaluates the training program in terms of reaction, in the first and second stages of the training program, mainly through conducting questionnaires four times.

46-The C.D.I.S.T. evaluates the training program in terms of learning through pretest at the beginning of the training program and posttest after it has completed through PTE and ILETS tests.

46-Trainers' weight of every evaluating techniques reveals exercises have the first highest weight, attendance and behavior have the second highest weight, discussions have the third highest weight, and tests have the fourth highest weight. This can be explained that exercises are always taken and tests are essentially determined by the C.D.I.S.T.

47- The C.D.I.S.T. evaluates the training program in terms of behavior through the behavioral survey of trainees and observation.

48-The indicator of trainers' opinions about the program's performance reveals its performance is somewhat good. It indicates there are some drawbacks that reduce its quality especially these results represent the first attempt of putting the new strategy in practice.

48- The indicator of trainers' opinions about the program's integration reveals its integration is effective. It refers the planning and implementation of the training program is closely linked.

49-Trainers indicate the level of the English language of trainees is not suitable.

50-Both trainers and trainees indicate rotation of trainers is constantly that causes problems for trainees.

B. recommendation

There is no doubt that Egypt has confronted a great problem in its educational system that impedes its progress and prosperity. In reality, this problem is the product of various cumulative reasons that extended for many years. The ministry of education has many attempts to overcome the deterioration of its educational system especially in the face of internal and external changes, challenges and technology advancement. Eventually, the C.D.I.S.T. contributes to solve part of this dilemma through developing teachers' skills, knowledge and performance. The C.D.I.S.T.'s program for mission training is concerned with accelerating the improvement of the educational process through training teachers to be highly qualified and professional .However, the C.D.I.S.T. should give further development to certain aspects in order to achieve its predetermined goals effectively as follows:

1-It should be concerned with task analysis level to overcome implementation problems. Teachers' jobs analysis help derive their needs in relation to the level and nature of their duties and responsibilities of different fields of specialization.

Besides, it should hold formal interviews with expected teachers themselves before training to determine their accurate needs.

2-It should extend the duration of the training program especially the first stage of training and in turn the lecture time should suit the content of training. This makes the rhythm of the training program's implementation less fast paced to improve trainees' comprehension.

3- Discussion should be used greatly and more emphasis should be given to workshop and case study. Also, lecture should not be applied widely since its benefit is acceptable to some extent.

4-The library should be provided with various sources of information, equipped well and given trainees the right to benefit from it.

5-Trainers should select the suitable type of training aids since they are sufficient to deliver knowledge clearly.

6-Training should take place during the summer and Saturdays should be days off. Also, the schedule of training needs some modifications.

7-Trainees should be provided with compensations to help them improve their incomes and concentrate on training.

8- Trainees should be closely linked with the C.D.I.S.T. and communication lines should be open with trainees to provide them with consultations and to evaluate their performance after they come back to their schools.

9-The ministry of education should reward the best center of the C.D.I.S.T. to motivate them and enhance competition among them that lead to improve its effectiveness.

References

1. The procedure manual of C.D.I.S.T., p.2.
2. Ibid, p.3.
3. The pamphlet about the C.D.I.S.T.'s administrative structure.
4. the pamphlet of the C.D.I.S.T.'s tasks.
5. personal interview with Mrs. Safa El Ghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.
6. Pynes, Joan E. Human Resource Management for Public and Nonprofit Organization. U.S.A.: Jossey- Bass, 2004, p. 285.
7. Berry, Bar Allen. "Breaking the Ice", Training and Development, Vol. 48, No.2, 1994, p.23.
8. Dreher, George F. and Dougherty, Thomas W. Human Resource Strategy. A Behavioral Perspective for the General Manager. U.S.A.: McGraw - Hill, 2002, p.46.
9. The pamphlet about the C.D.I.S.T.'s T's goals.
10. Pynes, Op. Cit, p. 46.
11. the C.D.I.S.T.'s brochure about training activities.
12. Pynes, Op. Cit, p. 46.
13. Personal interview with Mrs. Safa

Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

14. Davies, Morton R. "Organizations for Training: Some Observations on Role and Functions of a National Training Organizations", Indian Journal of Public Administration, Vol. 38, No.2, 1992, p.21.

15. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

16. Davies, Op. Cit, p. 153.

17. Bartram, Sharon and Gibson, Brenda. Training Needs Analysis. U.S.A.: Gower, 1994, p. 46.

18. Ibid, p. 46.

19. Mello, Jeffrey A. Strategic Human Resource Management. U.S.A.: Thomson, 2006, p. 405.

20. Ibid, p. 406.

21. Ibid.

22. Noc, Raymond A., Hollen Beck, Hohn R. and Gerhart, Barry. Fundamentals of Human Resource management, 2nd edition, U.S.A.: McGraw Hill, 2007, p. 212.

23. Cherrington, David J. The Management of Human Resources. U.S.A.: Prentice-Hall, 1995, p. 326.

24. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

25. Pynes, Op. Cit, p. 285.

26. Harris, David M. and Desimone, Randy L. Human Resource Development, U.S.A.: The Dryden press, 1999, p. 177.

27. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

28. Pynes, Op. Cit, p. 286.

29. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

30. Ivancevich, John M. Human Resource Management, 10thed. U.S.A.: McGraw- Hill, 2007, p. 404.

31. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

32. Ivancevich, Op. Cit, p. 404.

33. Personal interview with Mrs. Dalal Moawad, technician supervisor of the C.D.I.S.T.'s training programs.

34. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 177.

35. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

36. Leap, Terry L. and Crino, Michael D. Personnel / Human Resource Management, 2ed. U.S.A.: Macmillan Publishing company, 1993, p. 30.

37. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

38. Cherrington, Op. Cit, p. 325.

39. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

40. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 193.

41. Ibid

42. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.

43. Ibid.
44. Ibid.
45. Meilo, Op. Cit, p. 405.
46. _____. "How One Trainer Developed An Eight step -program for ROT", HR Focus, Vol. 82, No.1, 2005, p. 10.
47. The Pamphlet of the C.D.I.S.T., goals.
48. Procedure manual of the C.D.I.S.T., pp. 9-10.
49. Noe, et. al, Op. Cit, p. 216.
50. Pynes, Op. Cit, 286.
51. Sloman, Martyna. A HandBook for Training Strategy. U.S.A.: Gower, 1944, p. 34.
52. Holcomb, Jane. Making Training worth Every penny. U.S.A.: Pfeiffer & company, 1994, p. 12.
53. Sims, Ronald R. "Developing the Learning Climate in Public Sector Training Programs", Public personnel Management, Vol. 21, No.3, 1992, p. 335.
54. The C.D.I.S.T.'s Pamphlet about the training content.
55. Pynes, Op. Cit, p. 287.
56. The C.D.I.S.T.'s Pamphlet about the training program follow-up.
57. Wills, Mike. Managing the Training Process. U.S.A.: McGraw- Hill book Company, 1993, pp. 56-57.
58. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
59. Cosier, Richard A. and Dalton, Dan R. "Managing Training and Development in A Nonprofit Organization", Public Personnel Management, Vol. 22, No. 1, 1993, p. 40.
60. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
61. Ibid.
62. Ibid.
63. Ibid.
64. Bridges, Karen, Hawkins, Gall and El Ledge, Kell. "From New Recruit Team Member", Training and Development, Vol. 47, No.8, 1993, pp. 55-58.
65. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
66. Silberman, Mel. Active Training . A Handbook of Techniques, Designs, Case Examples and Tips. U.S.A.: Lexington Book, 1990, p. 132.
67. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
68. Spector, Paul E. Industrial and Organizational Psychology Test. Research and Practice. U.S.A.: John Wiley & Sons Inc., 2000, p. 159.
69. Ibid.
70. Daview, Morton R. "Organization for Training: Some Observations on Role and Functions of a National Training Organizations", Indian Journal of Public Administration, Vol. 36, No. 1, 1992.
71. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
72. Pynes, Op. Cit, p. 288.
73. Noe et. al, Op. Cit, p. 221.
74. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
75. Sims, Ronald R. and Serbrenia J., "Improving Training in the Public Sector", Public Personnel Management, Vol. 20, No.1, 1991.
76. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
77. Pynes, Op. Cit, p. 289.
78. Ivancevich, Op. Cit, p. 410.
79. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
80. Rothwell, William J. Mastering the Instructional Design Process. A systematic Approach. U.S.A.: Jossey-Bass Inc., 1992, p. 219.
81. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
82. Ivancevich, Op. Cit, p. 409.
83. Pynes, Op. Cit, p. 289.
84. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
85. Cherrington, Op. Cit, p. 363.
86. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 142.
87. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
88. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 142.
89. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
90. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 142.
91. Bridges et. al, Op. Cit, p. 57.
92. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
93. Cherrington, Op. Cit, p. 365.
94. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
95. Ivancevich, Op. Cit, p. 415.
96. Noe, et. al, Op. Cit, p. 221.
97. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.
98. Personal interview with Mrs. Safa Elghazaly, undersecretary of the C.D.I.S.T.'s.

99. Laird, Dugan. Approaches to Training and Development. U.S.A.: Addison-Wisely, 1978, p.154.

Roninson, Kenneth R. Handbook of Training Management. United Kingdom: Kogan page, 1998, p. 128.

100. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

101. Roen, Benson, Furst, Stacie and Blackburn, Richard. "Training for Virtual Teams: An Investigation of Current Practices and Future Needs", Human Resource Management, Vol. 45, No. 2, Summer 2006, p. 232.

102. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

103. Ibid.

104. The C.D.I.S.T.'s Cairo center, The capacity of training places, p.7.

105. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

106. Ibid.

107. Pynes, Op. Cit, p. 289.

108. Ibid, pp. 291-292.

109. The C.D.I.S.T.'s Cairo center, the capacity of training places, p. 25.

110. Ibid, p. 27.

111. Harris, Op. Cit, p. 143.

112. Ibid, p.141.

113. Ibid, p.143.

114. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

115. Harris, Op. Cit, pp. 156-157.

116. The Procedure manual of the C.D.I.S.T. p. 25.

117. Paddock, Susane, "Benchmarks in Management Training", public personnel Management, Vol. 26, No. 4, 1997, p. 449.

118. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

119. Sims, Ronald R. "Developing the Learning Climate in Public Sector Training Program", Vol. 21, No.3, 1992, p. 338.

120. Personal interview with Mrs. Safa Elgahazaly, underscretary of the C.D.I.S.T.

121. Berry, Op. Cit, pp. 19-21.

122. The C.D.I.S.T.'s plan of training.

123. Ivancevich, Op. Cit, p. 407.

124. Flacks, Niki; "Don't Go Out there Alone", Training and Development, Vol. 48, No.6, 1994, p. 23.

125. The C.D.I.S.T.'s Cairo Center, Procedure manual, p. 19.

126. Leap and Crino, Op. Cit, p. 306.

127. Personal interview with Mrs. Hemat

Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

128. Pynes, Op. Cit, p. 293.

129. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

130. The plan of the C.D.I.S.T.'s mission training program.

131. Pynes, Op. Cit, p. 293.

132. The plan of the C.D.I.S.T.'s mission training program.

133. Wills, Mike. Managing the Training process. U.S.A.: McGraw- Hill, 1993, p. 57.

134. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

135. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 177.

136. The Procedure manual of C.D.I.S.T., p. 19.

137. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

138. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 159.

139. The Procedure manual of the C.D.I.S.T. p. 21.

140. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 159.

141. Silberman, Op. Cit, p. 193.

142. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

143. Harris and Desimone, Op. Cit, p. 159.

144. Mello, Op. Cit, p. 140.

145. Personal interview with Mrs. Safa Elgahazaly, underscretary of the C.D.I.S.T.

146. Noe. et al, Op. Cit, p. 232.

147. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

148. Sakis, Alan M. and Belcourt, Monica. "An Investigation of Training Activities and Transfer of Training in Organizations", Human Resource Management, Vol. 45, No. 41, 2006, p. 629.

149. Spector, Op. Cit, p. 163.

150. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

151. Ivancevich, Op. Cit, p. 427.

152. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

153. Cherrington, Op. Cit, p.385.

154. Geravaglia, Paull. "How to Ensure Transfer of Training", Training and Development, Vo. 47, No.10, 1993, p. 63.

155. Shelton, Sandra and Alliger, George. "Who's Afraid of Level 4 Evaluations? A Practical Approach", Vol. 47, No.6, 1993, p. 43.

156. Donald L., Kirkpatrick Evaluating Training programs: The four levels 3rd Edition.

U.S.A.: Berrett-Koher, 2005, p. 40.

157. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud ,manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

158. Schendel Joel D. "Training for Troubleshooting, Training and Development, Vol. 48, N. 5, 1994, p. 92.

159. Spector, Op. Cit, p. 16.

160. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

161. Paddock, Op. Cit, p. 385.

162. Dreher and Dougherty, Op. Cit, p. 125.

163. The C.D.I.S.T.'s personal conduct grading guide for a scholar.

164. Personal interview with Mrs. Hemat Mahmoud manager of the C.D.I.S.T.'s training programs.

165. Gerber, Rod and Lankshear, Colin .Training for a smart workforce. U.S.A.: Routledge, 2000, p. 148.

166. Basarab, Sr., David J. and Root, Darrell K. The training Evaluation Eprocess: A practical Approach to Evaluating corporate Training programs. U.S.A.: Kluwer Acadmic publishers, 1992, p.40.

167. Personal interview with Mrs.Hemat Mahmoud ,manager of the C,D,I,S,T's training program.

168. Cherrington, Op. Cit, p. 86.

169. Personal interview with Mrs. Hemat

4. Can you determine the significance degree of the following factors that you consider in selecting training methods?

Factor	Great	Partial	Limited
- Trainees' number			
- Topics' content			
- Topics' goals			
- Trainees' levels			

5. Can you determine the extent to which these training methods are effective?

Method	Highly effective	Moderate	Ineffective
- Lecture			
- Discussion			
- CBT			
- Workshop			
- Case study			
- Distance learning			

6. Are training aids sufficient?

☐ Sufficient

☐ Partly

☐ Insufficient

7. Is the number of trainees?

☐ Large

☐ Moderate

☐ Small

8. How do trainees interact with the training program?

☐ Actively

☐ Moderately

Mahmoud, manager of the C.D.I.S.T.'s training programs

Appendices:

Appendix (a): trainer questionnaire

Please do not mention your name and make sure your responses will be dealt in a confidential manner.

Personal data:

Please fill the following blank:

Age:

Educational level:

major:

Job status:

length of services:

Please mark with a cross in the box the answer that reflects your frank reactions about training in the C.D.I.S.T.

1. To what extent do you feel goals are met?

☐ Yes

☐ Partly

☐ No

2. Do you think that your topic supports the achievement of the training program goals?

☐ Very much

☐ To some extent

☐ Not at all

3. Does the topic content fit trainees' level of knowledge?

☐ Appropriate

☐ Appropriate to some extent

☐ In appropriate

9. Do you think that trainees should form homogeneous groups?

☐ Inactively

☐ Yes

☐ To some extent

☐ No

10. Do you think that the number of hours given to your unit should be

☐ Increased

☐ the same

☐ decreased

11. Does the capacity of classes fit the number

of trainees?

- ☐ Yes
☐ Partially
☐ No

12. Is the arrangement of seating in classes?

- ☐ Comfortable
☐ Comfortable to some extent
☐ Uncomfortable

13. Can you rate how much training managers follow-up the training program?

Item	Great	Moderate	Little
- Supervising classes and laboratories. - Giving care for administrative services. - Contacting closely with trainers. - Fulfilling trainers' needs.			

14. Can you rate the weight you devote to each evaluation techniques?

Item	High	Moderate	Low
- Tests - Attendance - Behavior - Discussions - Exercises			

15. What problems do you face in the C.D.I.S.T.?

16. What are your suggestions for improving the training program of the C.D.I.S.T.?

Appendix (B): trainees questionnaire:

Please do not mention your name and make sure your responses will be dealt in a confidential manner:

Personal data:

Please fill the following blank:

Age:

marital status:

Sex:

2. How do you rate the training content?

Educational level:

major:

Job level:

length of service in teaching:

The governorate of your school:

Please mark with a cross in the box the answer that reflects your frank reactions about training in the C.D.I.S.T.

1. Do you believe goals are met?

- ☐ Yes
☐ Partially
☐ No

Item	Satisfactory	Satisfactory to some extent	Unsatisfactory
- Stating objectives clearly. - Presenting materials sequentially. - Linking materials to jobs. - Updating materials to recent developments. - Encouraging trainees to search information - Inspiring trainees for innovation .			

3. Are the applied topics?

- ☐ Sufficient
☐ Partly sufficient
☐ Insufficient

☐ Okay

☐ Slow paced

5. To what extent do you think that handouts are useful?

- ☐ To a large extent
☐ To some extent
☐ To a limited extent

4. Is the implementation of the training program?

☐ Fast paced

6. Can you determine the frequency of using the following training methods?

Training method	Overused	Sometimes used	Seldom used
- Lecture - Discussion - CBT - Workshop - Case study - Distance learning			

7. Can you determine the extent to which you benefit from the following training methods?

Training methods	Mostly	Partially	Hardly
- Lecture			
- Discussion			
- CBT			
- Workshop			
- Case study			
- Distance learning			

8. Are training aids suitable for topics?

☐ suitable

☐ Partly

☐ Unsuitable

9. How do you rate the trainers of following units? Please insert the appropriate scale number that suits your reaction?

Items	Units											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
- Designing an introduction												
- Mastering a topic well.												
- Having good communication skills.												
- Applying knowledge.												
- Helping trainees take part in discussion.												
-Reviewing materials.												

Excellent=5, Very good=4, Good=3, Fair=3,

Poor=1

10. Is the duration of the training program?

☐ long

☐ Acceptable

☐ Short

11. Is the lecture time?

☐ Long

☐ Suitable

☐ Limited

12. Is the training schedule?

☐ Organized

☐ Acceptable with some modification

☐ Unacceptable

13. How much do you benefit from the library?

☐ Very much

☐ Partially

☐ Very little

14. Can you rate how much training managers follow-up the training program?

Items	Great	Moderate	Little
- Supervising classes and laboratories.			
- Giving care for administrative services.			
- Contacting closely with trainers.			
- Fulfilling trainers' needs.			

15. Do you think that it is necessary to receive rewards?

☐ Necessary

☐ Some what

☐ Unnecessary

16. What problems do you face in the C.D.I.S.T?

17. What are your suggestions for improving the training program of the C.D.I.S.T.?



البحوث الإدارية

مجلة دورية : ربع سنوية ، علمية ، محكمة

قسمية مشترك

الاسم:

العنوان:

هاتف:

البريد الإلكتروني:

قيمة الاشتراك السنوي (شاملة أجور الإرسال البريدي العادي)

الأفراد

المؤسسات

الاشتراكات السنوية:

٨٠ جنيهًا مصرياً

٢٠٠ جنيه مصري

١- جمهورية مصر العربية:

٦٠ دولاراً

١٢٠ دولاراً

٢- الدول العربية والأجنبية:

يمنح خصم قدره ١٠٪ للمؤسسات والأفراد على مدة الاشتراك التي تزيد على أربع سنوات

ترسل هذه القسيمة مرفقة بشيك بقيمة الاشتراك / الاشتراكات باسم السيد رئيس تحرير مجلة البحوث الإدارية وعيد مركز الاستشارات والبحوث والتطوير بكلية العلوم الإدارية - كورنيش النيل - منخل المعادي - القاهرة ص.ب: ٢٢٢٢
لمزيد من الاستفسار يرجى الاتصال بمركز الاستشارات والبحوث والتطوير ت/فاكس: ٢٣٥٨١١٨٧ سويتش: ٢٣٥٨١٠٣٣

البريد الإلكتروني

Website : www.sams-ric.edu.eg
e-mail : crdc@sadatacademy.edu.eg
info@sams-ric.edu.eg

مترجعت وشكرى:

فى هذا العدد

أولاً افتتاحية العدد:

- * كلمة الأستاذ الدكتور/ أحمد محمود يوسف رئيس أكاديمية السادات للعلوم الإدارية
- * كلمة الأستاذ الدكتور/ عبد المطلب عبد الحميد عميد مركز الاستشارات والبحوث والتطوير

ثانياً بحوث مُحكَّمة:

- * دور التكنولوجيا فى دعم القدرة التنافسية على مستوى المنشأة
د. إيمان على محفوظ
- * مدى إدراك مسئولى التسويق لفلسفة المفهوم الحديث للتسويق فى ضوء خصائص المنظمة والمسئولين دراسة تطبيقية على شركات الإنتاج والخدمات فى الجمهورية اليمنية
د. حسين عبد الجليل العليمي
- * مدى تبنى مدراء التسويق فى الفنادق الأردنية لتجزئة السوق
د. محمد سليم الشورة
د. أحمد محمود الزامل
- * إدارة علاقات العملاء فى فنادق الخمس نجوم (من وجهة نظر الموظفين)
د. محمد طاهر نصير
- * تحديات ومداخل تنمية الموارد المائية العربية فى ظل أزمة المياه العالمية
د. عز الدين زين العابدين
- * الحكومة الإلكترونية: المفهوم والتحديات مع التطبيق على التجربة المصرية
د. عالية عبد الحميد عارف
- * استخدامات نظم المعلومات فى إدارة الكوارث البيئية بالتطبيق على تلوث هواء القاهرة الكبرى (السحابة السوداء)
د. نهى الخطيب

E. Government- Concept and Challenges With Application on the Egyptian Experiment

- * Critical Analysis of Mission Training An Applied study on the Central Directorate in Service Training Of the Ministry of Education
د. أميمة كمال الدين الشاعر

